UNIVERSITÉ DE RENNES — FACULTÉ DE DROIT

LE NÉGOCE DES LAINES EN FRANCE

Son Organisation - Son Financement

THÈSE POUR LE DOCTORAT

présentée et soutenue le Mardi 20 Juin, 1939 à 16 heures

par

René PEYRON

Diplômé d'Études supérieures de Mathématiques Générales
et de Mécanique Rationnelle

JURY :

MM. FROMONT, Professeur, Président.
LAGARDE, Professeur.
BOUVIER-AJAM, Chargé de Cours.

RENNES
IMPRIMERIE BREVETÉE MAURICE SIMON
—
1939

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41549206_0013

Le Négoce des Laines en France

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses : ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs

UNIVERSITÉ DE RENNES — FACULTÉ DE DROIT

LE NÉGOCE DES LAINES EN FRANCE

Son Organisation - Son Financement

THÈSE POUR LE DOCTORAT

présentée et soutenue le Mardi 20 Juin 1939, à 16 heures

par

René PEYRON

Diplômé d'Études supérieures de Mathématiques Générales
et de Mécanique Rationnelle

JURY :

MM. FROMONT, Professeur, Président.
LAGARDE, Professeur.
BOUVIER-AJAM, Chargé de Cours.

RENNES
IMPRIMERIE BREVETÉE MAURICE SIMON
—
1939

TABLE DES MATIÈRES
et Sommaire

INTRODUCTION 17

PREMIÈRE PARTIE

NOTIONS GÉNÉRALES SUR LA LAINE 21

1. — Importance de l'industrie et du commerce des laines dans le Monde et en France 23

Le trafic mondial des laines porte annuellement sur un chiffre de l'ordre de 18 milliards.

Les importations françaises sur 3 à 3,5 milliards.

2. — Production de la laine dans le Monde :..... 28

Les trois grandes régions où s'approvisionne l'industrie européenne:

L'Australasie (Australie et Nouvelle-Zélande), La Plata (Argentine et Uruguay), Le Cap.

Les Importations françaises 200.000.000 de kgs par an dont 80 à 90 % en provenance des pays ci-dessus.

3. — Notions techniques sur la laine et l'industrie lainière 35

La laine se présente sous forme de toisons (corps étrangers, qualité variable) groupées en balles (toisons de qualités diverses) ; difficulté d'appréciation de la laine à l'état brut. Le rendement ne peut être

déterminé qu'après triage et peignage. Ce que sont ces deux opérations.

La laine brute est une matière hétérogène ; dès son arrivée dans les pays industriels, elle est transformée en peigné — produit typé — et c'est sous cette forme qu'elle est le plus souvent négociée.

4. — Principes directeurs de l'organisation du négoce des laines en raison de la nature de la laine brute: 48

a) Il faut la voir et l'examiner pour l'acheter, nécessité d'envoyer des acheteurs sur place.

b) Impossibilité de la traiter à terme — expérience du marché à terme du Havre — les raisons de son insuccès.

DEUXIÈME PARTIE

ORGANISATION COMMERCIALE DU NÉGOCE DES LAINES..... 57

I. — *Le négoce et les négociants en laines* 60

I. - Historique 60

II. - Rôle du négoce des laines; ne se borne pas seulement à importer et à stocker ; le négoce revend le plus souvent sous forme de peigné ; il fait effectuer cette transformation à façon, d'où obligation de porter le stock assez longtemps ; de disposer de la laine dès son arrivée pour la faire peigner. S'il revend en brut, il garantit le rendement après peignage 68

III. - Les négociants en laines 74

Les courtiers et représentants des maisons de négoce international ;

Les importateurs : leurs acheteurs aux pays producteurs ; les négociants importateurs, grosses en-

treprises familiales, souvent en nom collectif, peu nombreuses, mais traitant des chiffres d'affaires importants.

Les commissionnaires importateurs, le plus souvent Sociétés de capitaux agissant directement pour le compte de grosses firmes industrielles.

II. — *Les Marchés de laine brute* 85

Principes de leur organisation : vente aux enchères de lots intégralement exposés.

I. - Les Marchés des pays gros producteurs..... 87

a) Australasie : les caractéristiques de la laine australienne ; l'organisation commerciale ; les ventes aux enchères ; paiement comptant 87

b) Le Cap : les caractéristiques de la laine australienne ; l'organisation commerciale ; les ventes aux enchères ; paiement comptant 92

c) La Plata : Mauvaise organisation de l'élevage, de la tonte, des marchés ; achats directs à la production ; le Marché de Buenos-Ayres ; paiement comptant ; obligation de classer la laine, refaire les balles avant de les exporter 95

II. - Le Marché anglais : Londres, marché redistributeur. — Les enchères de Coleman Street 99

III. - Les Marchés français et coloniaux 103

a) Les Marchés de distribution : Roubaix, Tourcoing, Marseille, Mazamet 103

b) Les Marchés de production : Reims, Orléans, Afrique du Nord 108

III. — *Les Marchés de Peigné* 113

I. - Les conditions publiques ; leur rôle essentiel.... 114

Déterminer exactement le poids d'une matière à l'état sec.

II. - Les transactions au comptant sur peigné..... 121

III. - Le marché à terme de Roubaix-Tourcoing..... 123

Principe et utilité : arbitrage des stocks 123

Opérations traitées : terme ferme ; les reports sur filières (leur intérêt comme placement de capitaux) 126

Importance des opérations enregistrées 130

La caisse de liquidation des affaires en marchandises. — Son rôle : garantie des contrats ; son emprise sur le marché à terme 132

Règlementation quant aux contractants ; quant à la marchandise 136

Escompte pratique d'une opération de terme avec pièces authentiques 141

TROISIÈME PARTIE

FINANCEMENT DU NÉGOCE DES LAINES 159

Liberté du marché des laines ; absence de soutien des cours depuis la guerre 161

Importance des crédits nécessaires au négoce. — Essai d'évaluation, environ 2 milliards durant la campagne 164

Répartition bancaire des crédits ; la monnaie de la laine est la Lstg sauf pour La Plata où une partie des tirages sont libellés en Francs..... 167

Prépondérance en la matière du marché financier de Londres.

Rôle des Banques françaises.

I. — *Notions sur le Crédit documentaire* 172

Ce que sont les documents, en particulier ce qu'est un connaissement. — Comment ils peuvent servir à garantir des crédits.

II. — *Financement des laines à l'exportation* 175

III. — *Financement des laines à l'importation* 178

Les laines étant achetées comptant, l'acheteur doit décaisser avant la mise des marchandises sous documents ; le Crédit Documentaire normal est donc une exception (cas d'utilisation). La Banque a imaginé des procédés spéciaux pour tenir compte de cette particularité.

1. - Financement des laines en provenance de La Plata 184

A) Escompte de traites libres ; le papier de maison : certaines firmes jouissant d'un gros crédit trouvent à escompter à La Plata de simples tirages directs sur leur maison de France 184

B) Lettres de crédit 186

1) Emission par les Banques françaises de lettres de crédit en *blanc* au profit des acheteurs de laine de La Plata 186

2) Réalisation par tirage de traites *libres* (sans documents la marchandise reste donc toujours à la disposition de l'importateur) escomptées près des Banques Sud-Américaines (qui réescomptent à Paris ou Londres — overdrafts) acceptées par le Banquier émetteur de la lettre de crédit. — Exemple 187

3) Critiques 193

a) Modalités : lettres de crédit trop longues, fraudes possibles 193

b) Principes: *pour le négociant:* coût élevé du fait des restrictions monétaires 200

pour le Banquier : absence de garanties ; ne voit jamais les documents ; renouvellements ; restrictions de crédits.

II. - Financement des laines en provenance de l'Australasie et du Cap ; les crédits d'escompte.... 204

A) Principes : escompte sur place par les acheteurs, de tirages documentaires sur leur maison française 204

B) Ouverture des crédits d'escompte « application for credit ». — Etude d'un crédit : clauses diverses et documentaires : la red clause pour l'Australasie et la clean bill clause pour Le Cap, permettant d'échapper temporairement à la remise des documents afin de pouvoir soigner l'embarquement 207

C) Réalisation : tirages très courts (vue ou transfert télégraphique suivant « l'exchange »), afin que les documents soient libres et que l'importateur puisse prendre livraison de la marchandise dès l'arrivée et ainsi la faire transformer (peignage) .. 222

D) Critiques ; En pratique les crédits d'escompte sont devenus un mode de transfert de fonds plus qu'un procédé de financement 226

III. - Observations sur le financement des importations 230

IV. — *Financement des stocks de laines* 231

A) Découverts ou crédits d'acceptation 235

B) Papier de courtiers. — Les industriels achetant par l'intermédiaire d'un courtier doivent régler cash, celui-ci prête très souvent sa signature : renouvellements, risques en ce qui concerne le courtier et le banquier 236

C) Papier de peignage. — Les peigneurs travaillent à façon ; ils consentent à leurs commettants des crédits gagés sur les laines qu'ils peignent, mobilisés par tirages, escomptés en Banque 240

Etudes des conventions d'avances.

Mécanisme de l'avance.

Garantie de l'avance.

Critiques : au point de vue du banquier, au point de vue des usagers (la garantie de l'avance est souvent illusoire).

D) Papier de participation 260

Achats de laine compte commun ; financement par tirage entre les participants escompté en banque ; risques.

Critiques générales sur le financement des stocks.... 267

Le Banquier consent rarement du crédit direct (pas d'A. S. M. ou escompte de warrants de peigné), le stock est financé par des crédits consentis entre eux par négociants et industriels mobilisés par des tirages escomptés en Banque.

Abus effectifs : papier financier, papier de complaisance, renouvellements, spéculations possibles.

CONCLUSION

I. — *Synthèse du mécanisme actuel du financement des laines* 273

Le commerce doit régler comptant ses achats dans les pays d'origine.

Pour La Plata, crédits à l'importation assez longs, car n'étant pas documentaires, ils laissent la laine à la disposition de l'importateur.

Pour le Cap et l'Australasie, crédits à l'importation très courts (car ils sont documentaires et le commerce tient à disposer de sa laine dès son arrivée).

Alors pour ces régions, le financement s'opère suivant les procédés utilisés pour le financement du stock (circulation de traites), insécurité des banquiers dans tous les cas, restriction de crédit.

Possibilités d'une réforme

II. — *De l'impossibilité pour les importateurs de remettre en nantissement leurs laines en cours de transformation* 277

L'affectation des laines en garantie est possible pendant la traversée.

après peignage.

Entre ces deux stades, il y a impossibilité pratique en raison des complications matérielles.

III. — *Perfectionnement à apporter aux méthodes actuelles de financement des laines* 284

1° Importation : 284

a) Australasie et Cap :

Modifications de détail aux crédits d'escompte ;

Amener le négoce à utiliser des tirages à plus longue échéance.

b) La Plata :

Suppression des lettres de crédit en raison des risques matériels et de leur coût élevé.

Remplacement par un financement en Europe réalisé par des crédits d'acceptation.

Remise des documents aux banquiers dès leur établissement.

2° Stocks : 290

Suppression du papier de courtier, de peignage, de participation.

Remplacement par crédits d'acceptation de banque et escompte de warrants de laine peignée.

Contrôle des crédits.

De l'utilité de l'étude de la question du financement des laines par les organismes corporatifs intéressés. 297

Bibliographie 301

INTRODUCTION

Il importe tout d'abord de délimiter très exactement l'objet de notre étude :

Le cycle des transactions et des transformations successives que parcourt la laine depuis le moment où elle tombe du dos du mouton jusqu'au moment où elle est revendue en tissus ou en articles de bonneterie est particulièrement complexe.

Contentons-nous d'en énumérer les principales phases.

Il commence par des opérations commerciales du ressort du négoce des laines dont le rôle comporte toutes les transactions depuis les achats aux producteurs jusqu'à la revente à l'industrie ; puis passe par le circuit de toutes les différentes opérations de transformation :

Le triage qui a pour but de séparer les diverses qualités de laine d'une toison ;

Le peignage qui assemble les fibres de laine brute en longues mèches propres et parallèles ;

Le filage qui transforme ces mèches en fil ;

Le tissage et la fabrique de bonneterie et de tapis qui réunit ces fils en tissus, en tricot, en tapis ;

La teinture et les apprêts qui, appliqués à des fils ou à des tissus, leur donnent la teinte, le lustrage, la tenue désirée.

Enfin, ce cycle se termine comme il a commencé par l'intervention du négoce, qui se charge d'écouler les produits ainsi manufacturés.

Des maillons de cette chaîne nous extrairons le premier : le négoce des laines brutes.

C'est lui que nous scruterons en détail.

A priori il semble que c'est une bien petite parcelle de l'industrie lainière que nous étudierons ainsi : elle n'en est pas moins l'une des parties essentielles. La recherche de la laine, son importation, l'approvisionnement de nos usines posent des problèmes commerciaux ardus et des problèmes financiers d'importance.

Ce sont ces derniers qui nous attirent surtout par l'originalité de leur conception et la variété de leurs détails. Mais il est bien évident que leur étude ne saurait être complète si elle n'était encadrée par un examen approfondi de toute l'organisation commerciale du négoce des laines car les méthodes financières sont dictées par les méthodes commerciales.

Les façons dont sont financés les importations et les stocks de matières premières révèlent, lorsqu'on les étudie, des modalités si nombreuses que l'on peut douter de l'utilité d'une telle diversité de méthodes, et se demander pourquoi la solution d'un problème dont les données semblent à première vue identiques, diffère pour chaque produit et souvent pour un même produit pour chaque pays d'origine.

Si la technique bancaire s'est efforcée de trouver ainsi des procédés variés à la façon d'apporter son concours au commerce, il ne faudrait pas croire que ce fut par pur désir de compliquer les choses. C'est au contraire pour

tenir compte des nécessités découlant de la nature des produits et de l'organisation de leur négoce.

La Banque vit du commerce, elle doit adapter ses méthodes à ses exigences qui ne sont pas évidemment les mêmes pour tous les produits et tous les pays.

L'étude que nous entreprenons va justement nous fournir l'occasion de démontrer comment pour apporter son utile collaboration au négoce des laines, la banque s'est efforcée de façonner à son intention et pour tenir compte de ses besoins, des procédés de financement appropriés.

Nous nous permettrons en les examinant de les juger et de les critiquer, car il faut l'avouer, si les conditions de vie du commerce sont en perpétuelle évolution, les règles de travail une fois élaborées sont inertes et deviennent nécessairement par la force de l'habitude, rigides et difficilement modifiables.

Ainsi en a-t-il été pour les méthodes de financement de la laine. Il s'est produit depuis l'époque où elles ont été mises sur pied des transformations qui ont modifié, souvent dans des proportions importantes, les conditions du négoce et qui auraient dû conduire à des aménagements parallèles dans les modes de financement. Or ceux-ci ne se sont pas adaptés exactement à la situation nouvelle ; il en résulte, nous le verrons, sur des cas précis, tant pour la banque que pour le commerce des inconvénients non négligeables auxquels il serait facile la plupart du temps de porter remède. Mais la spécialisation trop poussée qu'exige notre monde moderne, le manque de connaissances commerciales pratiques chez le banquier, le manque de compréhension exacte des opérations bancaires chez le négociant, le tout doublé d'un défaut de liaison

entre les parties intéressées font obstacle le plus souvent à la réalisation de procédés nouveaux et conformes aux évolutions qui se sont produites.

Après avoir donné dans une première partie quelques notions générales sur la laine, nous examinerons dans une seconde partie l'organisation de son négoce et de ses marchés, enfin, dans une troisième, nous étudierons en critiquant leurs solutions, les problèmes du financement des importations et des stocks de laine.

PREMIÈRE PARTIE

Notions générales sur la Laine

I. — IMPORTANCE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE DES LAINES.

II. — LA PRODUCTION DE LA LAINE DANS LE MONDE.

III. — NOTIONS TECHNIQUES SUR LA LAINE ET L'INDUSTRIE LAINIÈRE.

IV. — PRINCIPES DIRECTEURS DE L'ORGANISATION DU NÉGOCE DES LAINES.

IMPORTANCE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE DES LAINES

On appelle « laine » le pelage du mouton domestique.

On file la toison d'autres animaux que le mouton (chameau, chèvre) et l'on utilise d'autres textiles que la laine : soie, coton, lin — on fabrique même des textiles artificiels à base végétale ou minérale — les dernières inventions cherchant à imiter la laine sont nombreuses, citons : le lanital ou laine tirée du lait, la laine de verre, la laine cellulosique...

La laine animale n'en gardera pas moins la première place parmi les textiles :

Elle est en effet la mieux adaptée aux besoins de vêture, du moins dans les régions tempérées les plus peuplées de la planète. Elle offre à ce point de vue des avantages certains.

La laine dont la fibre est la plus légère de toutes les fibres textiles, non seulement conserve remarquablement bien la chaleur, mais encore en dégage en absorbant l'humidité ; elle retient très bien les extraits tinctoriaux, elle est élastique, résistante et particulièrement durable.

D'après des expériences, pour réduire de moitié la résistance de divers textiles, il a fallu :

200 heures pour la soie naturelle ;
900 heures pour la soie artificielle ;
900 heures pour le coton ;
900 heures pour le lin ;
1.200 heures pour la laine.

(Extrait du rapport présenté par M. Marcel Rives au Conseil National Economique, 5 avril 1932).

Cette prédominance de la laine en matière textile fait que le négoce et l'industrie de la laine ont représenté et représentent toujours une des plus importantes branches de l'activité humaine.

Le trafic mondial de laines porte sur des quantités extrêmement importantes. Pour la campagne 1936-1937, le commerce international de laine brute a atteint 2 milliards 064 millions de lbs (1), dont la valeur pourrait être chiffrée à 18 milliards de nos Francs actuels (2) et encore ceci ne concerne-t-il que la matière première valeur départ. Si l'on songe qu'à celle-ci doivent être incorporés, pour qu'elle devienne un produit fini, des frais de transport, une somme de travail et d'usinage important, on peut imaginer ce que doit représenter comme valeur dans le monde l'industrie de la laine.

(1) Lb : livre anglaise, poids : 0 gr. 453.

(2) D'après le journal *L'Industrie Textile*, février et avril 1938, durant la campagne 36-37 (1er août-31 juillet),

La production mondiale de la laine s'est élevée à ..... Lbs. 3.880 Millions

Le montant global des exportations à..... Lbs 2.064 Millions durant la même campagne :

La valeur des exportations s'élevait comme suit pour les principaux pays producteurs publiant des statistiques :

	Montant en Millions de Lbs	Valeur en Millions de Lstg
Australie	826	49,6
Nouvelle-Zélande	287	15,1
Cap	255	13,8

soit un prix moyen de la lb. de laine : 0,057 (en syst. décimal) ou au kilogr. en francs au change de 178 = Fr. 18,25.

On peut donc chiffrer le commerce international des laines à : *Lbs.* 2.064 *Millions* × *Lstg.* 0,057 = 117.648.000 *à fr.* 178 = *Fr.* 20.941.000.000.

Ce chiffre est légèrement supérieur à la réalité car les laines d'Australie et du Cap que nous avons prises pour base de notre évaluation étant les meilleures, sont cotées plus haut que la moyenne des laines ; étant donné qu'elles représentent toutefois environ 60 % des exportations mondiales, nous pensons qu'il faudrait s'en tenir à une valeur de 18 Milliards.

Pour nous limiter à notre Pays, durant la période 1928-29, l'industrie de transformation de la laine occupait environ 200.000 ouvriers, elle faisait un chiffre d'affaires global de l'ordre de 20 milliards chaque année. 50 % des produits ainsi fabriqués étaient exportés et le Commerce extérieur des produits lainiers représentait 10 % de nos exportations totales.

Le matériel mis en œuvre comporte actuellement encore environ :

2.300 machines peigneuses ;
2.200.000 broches à laine peignée ;
600.000 broches à laine cardée ;
45.000 métiers à tisser.

Ce matériel est réparti en France dans les principaux centres suivants :

	Peigneuses	Broches	Métiers
NORD (Roubaix, Tourcoing, Fourmies)	1.800	1.850.000	24.000
ALSACE (Mulhouse, Colmar, Sainte Marie)	400	500.000	6.000
Reims	100	50.000	2.000
Sedan		60.000	800
Elbeuf		120.000	10.000
Castres Lavelanet-Labastide		50.000	1.000
Totaux	2.300	2.630.000	43.800

De telles installations ont nécessité des capitaux très importants dont nous pouvons donner un aperçu.

De documents (rapports et bilans) publiés par diverses firmes de la région de Roubaix-Tourcoing, nous avons pu extraire les résultats suivants :

Pour sept firmes peigneuses groupant environ 1.000 machines-peigneuses, les capitaux investis (capital social et réserves) s'élèvent environ à 436.000.000.

Les 2.300 peigneuses de notre Outillage national représentent donc environ une mise de fonds de l'ordre de 1 milliard.

Pour 11 Etablissements filateurs groupant environ 320.000 broches, les capitaux investis s'élèvent à environ 440.000.000.

Les 2.800.000 broches de notre Outillage National représentent donc environ une mise de fonds de l'ordre de 4 milliards.

Inutile de préciser que le coût de reconstruction d'un tel ensemble exigerait en francs actuels des sommes beaucoup plus considérables.

Quant au négoce des laines brutes, il importe environ chaque année, pour alimenter notre industrie, environ 200.000.000 de kilos de laines, soit environ le 1/5e du commerce mondial. La valeur d'une telle quantité de laines est certainement très élevée : d'après les statistiques du Commerce extérieur de la France, les 199.778.700 kilos de laines importées en 1937 représentent une somme de fr. 2.322.923.000, suivant la Douane, mais si l'on s'en remet au prix moyen mondial de la laine, il faut fixer la valeur de nos importations entre 3 et 3,5 milliards (1).

---

(1) Sur la base de Fr. 18,25 le kgr. de laine, que nous avons déterminé au renvoi 2 page 8.

199.778.700 kgr. vaudraient Fr. 3.645.958.275,

Ce chiffre doit être légèrement réduit pour tenir compte que le prix de 18,25 est légèrement supérieur au prix commercial moyen des laines. Par contre il devrait être augmenté des frais de transport, assurance..., car il s'agit d'un prix départ. On peut raisonnablement fixer la valeur de nos importations en 1937 entre 3 et 3,5 milliards.

Ces quelques chiffres disent assez l'importance du négoce des laines en France, et laissent à penser combien celui-ci — pour mener à bien sa tâche — doit disposer d'une organisation commerciale impeccable et de moyens financiers d'autant plus puissants que la France étant largement importatrice, l'avilissement de notre monnaie oblige le négoce à des débours sans cesse croissants.

LA PRODUCTION DE LA LAINE DANS LE MONDE

Répartition du troupeau ovin et de la production lainière

Le troupeau ovin constitue une masse imposante. Son recensement, bien qu'impossible à faire d'une façon exacte en raison de l'extrême dispersion de la production lainière et du manque de précision pour la grande majorité des pays, est cependant indiqué d'une façon assez approximative par les spécialistes. Il atteignait 600 à 630 millions de têtes en 1913 et a été en diminuant jusqu'en 1922, puis est remonté à 730 millions en 1929 pour revenir au chiffre approximatif de 615.000.000 en 1934, (tiré de l'Annuaire Agricole International de Statistiques), soit une importante diminution de 115.000.000 de têtes provenant uniquement de la chute du troupeau russe d'Europe et Asie qui s'est amenuisé de 168.000.000 de têtes en 1929 à 47.000.000 seulement en 1934.

Ce troupeau est réparti sur le globe de la façon suivante : (en 1.000 têtes).

	Europe	Amérique	Asie	Afrique	Océanie	Total
1913	167.070	164.324	107.323	74.123	109.330	617.180
1929	242.138	148.917	123.953	83 052	135.151	783.217
1934	149.500	148.200	95.100	84.000	138.570	615.370

Il ne faudrait pas croire que la production de la laine soit proportionnelle sur les divers continents à l'importance du cheptel ovin. Tous les moutons ne sont pas élevés en effet uniquement pour la tonte et, d'une race de mouton à l'autre il existe, suivant les sélections, des variations profondes dans le rendement en laine.

C'est ainsi que le cheptel européen encore aujourd'hui aussi élevé que celui d'Océanie et d'Amérique, ne donne qu'une production de laine bien inférieure à celle des deux autres continents. C'est que dans le troupeau européen, de nombreux moutons sont destinés à la boucherie et que dans nos pays, l'élevage du mouton, ne semblant pas un mode normal de mise en valeur de notre sol, n'est ni considéré ni dirigé : En effet, partout où le sol et la population le permettent, la culture est beaucoup plus rémunératrice que l'élevage du mouton qui n'est dans nos contrées qu'une marque de la pauvreté. Au contraire, il est de nombreuses régions qui se prêtent mal semble-t-il à un développement agricole (Afrique du Sud, Australie, Asie, Afrique) et où l'élevage apparaît non seulement comme possible, mais encore comme la meilleure façon d'exploiter rationnellement la campagne. Aussi ces pays devaient-ils naturellement devenir de grands producteurs : l'élevage du mouton pour eux n'est plus un signe de pauvreté, mais peut devenir au contraire, par une sélection habile de la race et une industrialisation de l'élevage, une grosse source de richesse.

A l'heure actuelle, la répartition de la production lainière se décompose ainsi par pays :

Production mondiale de laine brute (en millions de kil.) (1)

RÉGIONS PRODUCTRICES	1936		1937	
Australasie .. Australie	442,2		459,9	
Australasie .. Nouvelle Zélande.	137,4	579,6	142,4	602.3
La Plata.. République Argentine.	169,2		170 1	
La Plata.. Uruguay	52,7	221,9	52.7	222,8
Le Cap : Union Sud-Africaine.	119,7	119,7	125,6	125,6
Total des 3 régions ci-dessus :		921,2		950,7
U. R. S. S.	90,7		117,5	
U. S. A.	193,4		197.4	
Total des 2 régions ci-dessus :		294,1		314,9
Grande Bretagne	48,8		47.9	
Espagne	32,2		32,2	
Roumanie	27,3		27,3	
France	19.6		20	
		127,9		127,4
Turquie	19		22	
Perse	22.7		22,7	
Chine	35,4		35,4	
Indes	38,2		38,2	
		115,3		118,3
Divers états produisant moins de 20.000 000 de kos)		198,1		209,2
		1.656,6		1.720,5

(1) D'après l'United States Department of Agriculture.

Abstraction faite de l'U. R. S. S. et de l'U. S. A. dont la production lainière est absorbée sur place, de ce tableau, trois noms principaux se dégagent :

L'Australasie (Australie et Nouvelle-Zélande), L'Union Sud-Africaine, La Plata (Argentine et Uruguay). Voilà les mines principales de laine : ces pays produisent à eux seuls 55 % de la production mondiale de la laine et c'est chez eux que viennent s'approvisionner les principales nations industrielles.

Durant les campagnes dernières, d'après le « Wool Intelligence Note » la production de ces régions se répartissait comme suit :

(en millions de lbs)

	DURÉE de la CAMPAGNE	1931-32	1935-36	1936-37	1937-38	1938-39
						(a)
Australie.....	1er juill. au 30 Juin.	1.008	971	983	1.015	938
Nouvelle-Zélande...	—	270	304	303	297	30
Cap.....	—	313	250	277	246	261
Argentine.....	1er Oct. au 30 Sept.	383	359	379	380	385
Uruguay.....	—	106	110	114	110	114
		2.080	1.994	2.056	2.048	2.003

(a) Estimation.

On notera au passage la régularité remarquable de cette production.

En France, des efforts furent et sont encore faits pour essayer d'arrêter la disparition complète du mouton. Malgré cela notre cheptel est en constante diminution. Alors qu'il s'élevait encore en 1913 à 16 millions de têtes, on

ne l'évalue plus à ce jour qu'à 10 Millions — et encore il s'en faut que tout ce troupeau soit élevé pour la tonte ; en effet, notre production lainière ne s'élève qu'à 20 Millions de kilos environ par an, soit une moyenne de 2 kilos de laine par mouton, alors qu'un mouton australien en produit environ le double (1).

La France avec les 20.000 Tonnes de laines produites sur son territoire a besoin d'un sérieux appoint pour alimenter toute son industrie lainière. Il y a bien nos colonies dont la production s'accroît sans cesse sous l'active impulsion de l'Union ovine coloniale et de l'Union ovine de l'Afrique du Nord. En 1935, elles ne nous apportaient pas 5.000 tonnes de laines brutes. En 1936, nous en reçumes plus de 9.000 Tonnes et plus de 18.000 Tonnes en 1937, dont 8.000 en provenance d'Algérie et 5.000 du Maroc, ce qui représentait respectivement pour ces pays 180 % et 500 % de plus d'exportation en France que durant l'année précédente. L'amplitude de cette augmentation est due sans aucun doute à un facteur nouveau, l'affaiblissement du change français, rendant de plus en plus onéreux nos achats en des pays étrangers, presque tous dominions britanniques (2).

Nos importations coloniales restent cependant très inférieures en qualité et en quantité par rapport aux besoins de notre industrie nationale dont l'approvisionnement est à peu près intégralement assuré par l'étranger comme l'indique le tableau ci-dessous de nos importations de laines, par origine :

---

(1) En 1936,le troupeau australien était évalué à 114 millions de têtes. Pour la campagne 36-37, la production de laine s'est élevée à 1.010 millions de lbs, soit lbs 8,88 par tête ou 4 kilos environ.

(2) En 1938, nos importations coloniales se sont abaissées à un peu moins de 15.000 tonnes.

Décomposition, par origine, des Importations de Laines Brutes en France, en kilogs

	1913	1934	1935	1936	1937	1938
Australie	93.884.300	85.283.500	116.775.100	88.121.800	97.612.900	114.558.000
Nouvelle Zélande		12.315.100	10.154.100	20.389.800	13.165.800	22.667.900
Cap		35.673.400	35.666.300	37.555.800	25.454.600	28.778.400
Argentine	62.970.000	39.519.700	36.261.700	35.252.100	28.521.800	37.315.200
Uruguay	26.121.500	5.947.500	10.140.000	5.273.000	2.829.900	6.384.700
Total pour ces pays	182.975.800	178.739.200	208.997.200	186.597.500	167.565.000	209.604.200
Angleterre (1)	36.317.000	3.853.700	2.479.500	1.603.500	879.100	849.900
Espagne	11.121.000	1.424.700	1.355.800	742.800	411.700	38.700
Divers	38.362.200	14.310 300	7.134.100	11.565.400	12.240.900	7.068.300
Colonies			4.911.200	8.748.900	18.685.000	14.901.500
	268.766.000	198.327.900	224.877.800	209.259.700	199.778.700	232.462.500

(1) Les laines en provenance d'Angleterre ne sont pas originaires de ce pays. Nous verrons plus loin le rôle de Londres comme marché redistributeur continental.

D'où il ressort que la très grosse partie de nos importations de laines est en provenance dans la proportion de 85 % pour 1937 et de 90 % en 1938 des trois grosses régions productrices : l'Australasie, Le Cap, La Plata. Le reste est insignifiant. Les laines qui nous proviennent d'Angleterre ne sont pas originaires de ce pays ; elles n'ont fait qu'y transiter par le marché de Londres.

Quant à l'Espagne, dernier bastion de l'élevage du mouton en Europe Occidentale, ses exportations sont devenues à peu près inexistantes pour les causes que l'on sait. Restent nos Colonies, mais cela est plutôt du domaine de l'avenir.

On peut donc dire qu'en pratique la laine travaillée en France vient de trois grandes régions productrices que nous avons mentionnées. C'est pour cette raison que nous insisterons surtout sur l'étude des méthodes commerciales et bancaires utilisées dans nos relations avec ces différentes contrées.

NOTIONS TECHNIQUES SUR LA LAINE ET L'INDUSTRIE LAINIÈRE

Il nous paraît nécessaire pour la compréhension de ce qui va suivre de donner quelques définitions et quelques explications techniques. Nous nous efforcerons de les réduire au minimum.

A. — Définition. — Aspects de la laine

La laine brute peut se présenter sous plusieurs aspects. Ou bien elle provient d'un mouton tué sans avoir été tondu ; la peau et la toison ne font encore qu'un. On l'appelle alors laine en peau ou laine morte ou laine de Mazamet (1).

Ou bien elle provient de la tonte ; elle est alors dite laine en masse.

Les laines en masses se subdivisent :

1° En laines en toison, c'est-à-dire qu'elles se présentent sous la forme de la toison tout entière du mouton — la consistance de la laine est telle en effet que, sous la tondeuse, le pelage du mouton ne tombe pas à terre par morceaux, mais demeure d'une seule pièce comme si l'on avait scalpé la bête.

2° En laines en pièces, c'est-à-dire que les toisons provenant de la tonte comme il est dit ci-dessus ont été ré-

(1) De ce que Mazamet est le grand centre mondial qui achète ce genre de laine et dont l'industrie est spécialisée dans la séparation de la laine des peaux.

duites (en terme technique débordées) par l'élimination des parties de mauvaise qualité.

Les laines brutes peuvent avoir subi à cet état une certaine préparation ; suivant que celle-ci est plus ou moins complète on les dit :

Laines en suint, c'est-à-dire telles quelles, sans avoir subi aucun traitement. C'est sous cette forme que se trouve la majeure partie des laines qu'utilise le négoce.

Laines lavées à dos, c'est-à-dire qu'avant la tonte, le mouton a été lavé à l'eau froide afin de débarrasser sa toison d'une partie des saletés qu'elle contenait.

Laines lavées, c'est-à-dire coupées en suint mais ensuite lavées sommairement à l'eau chaude.

Laines lavées à fond (laf) c'est-à-dire débarrassées de toutes impuretés.

B. — Corps étrangers dans la laine

Ces divers lavages apportent des variations importantes dans le poids réel d'un lot de laine. On trouve en effet dans une toison une grande quantité de corps étrangers parmi lesquels nous pouvons citer les plus importants : le *suint,* résidu de l'évaporation de la sueur du mouton, il enrobe chaque brin de laine. Ce suint est irrégulièrement réparti sur la toison mais son poids total n'est pas très variable pour tous les sujets sains, il représente 15 à 16 % du poids de la toison ; de la *graisse,* de la *terre,* du *sable,* agglutinés au suint. Ces éléments varient beaucoup de troupeau à troupeau suivant le terrain où ils vivent et même de bête à bête. On cite le cas d'une différence de 3 à 4 % dans le rendement entre les toisons des moutons de

tête d'un troupeau et ceux de queue, ceux-ci recevant et conservant une partie de la poussière soulevée par ceux-là.

Si bien que la plus grosse partie du poids d'une toison non lavée est constituée par autre chose que de la laine. Un simple lavage à dos fait perdre à une toison 1/4 ou 1/3 de son poids ; un lavage à fond lui en enlève la 1/2 ou les 2/3.

En définitive, dans une toison en suint, et c'est de la sorte qu'on les rencontre le plus souvent, il ne reste comme laine utilisable que 50 à 75 % de son poids pour les laines communes et seulement 30 à 40 % pour les laines fines.

C. — Difficultés d'appréciation de la laine

La proportion importante de corps étrangers dans la laine brute et la marge étendue dans laquelle cette proportion varie d'une toison à l'autre, environ 25 % pour les laines communes et 10 % pour les laines fines, fait que, indépendamment de toute question de qualité, de finesse, d'origine, l'indication d'un poids de laine à l'état brut ne peut donner qu'une idée vague de ce que cette laine donnera après avoir été débarrassée de ses impuretés.

Dans certains pays où l'élevage et la tonte du mouton sont organisés méthodiquement et où la production de la laine est industrialisée et dirigée, après la tonte, les toisons sont classées sommairement et en gros de façon à ce que les balles formées présentent une certaine uniformité dans la qualité des toisons qui les composent ; c'est

ce qui se passe généralement en Australie où souvent même, parfois, les toisons sont débordées.

Ces usages sont d'une pratique peu fréquente au Cap et à La Plata. Quant aux autres pays, en France notamment, les toisons, dès qu'elles sont tondues, sont liées ensemble comme elles se présentent, sans soin de classement.

Pour s'assurer de la qualité exacte d'une balle ou d'un lot de laine il faudrait donc pouvoir, pour bien faire, examiner une à une chaque toison.

Bien plus une seule et même toison qui est composée de la laine de tout un mouton ne présente pas une qualité de laine homogène. Elle est composée, cela se conçoit, de qualités de laines diverses suivant la place occupée sur le corps du mouton.

C'est ainsi par exemple que les épaules et les flancs donnent une meilleure laine que le dos et les cuisses.

D. — Classification de la laine

Mais alors comment les transactions peuvent-elles se faire en toute sécurité sur une telle matière si variée, si changeante ?

Pour les besoins du commerce les maisons de laine utilisent une foule de classifications dans leur catalogue parmi lesquelles elles rangent avec plus ou moins de précision les laines qu'elles ont à négocier.

C'est ainsi qu'on trouvera dans les circulaires que les négociants adressent à leur clientèle, pour leur indiquer les cours qu'ils pratiquent, des indications du genre suivant :

Marchés d'Australie :

Mérinos

Toisons supérieures de négoce Chaîneuses Finesse 105/110.

Toisons courantes de négoce 1/2 Chaîne Finesse 115/120.

Toisons courantes de négoce 1/2 Chaîne Finesse 110/115.

Toisons courantes de négoce 1/2 Chaîne Finesse 110.

Toisons courantes de négoce 1/2 Chaîne Finesse 105/110.

Pièces moyennes de négoce 1/2 Chaîne Finesse, 110/115.

Pièces courantes de négoce pour Peig Lyster Finesse 110.

Pièces courantes de négoce pour Peig Schlumberg 110.

Pièces courantes de négoce Finesse, 100/105.

Ptes Pces Bonnet Suint et ou Scd. sans nuance.

Ptes Pces Mérinos Bonne nuance et Agneaux.

Croisés

Toisons et Bonnes Pces croisées bon négoce Finesse, P. Mos/P Xée.

Pièces Croisées négoce, Finesse, P. Mos/P Xée.

Ptes Pces Bonnet Bonne nuance, Finesse, P. Mos/P Xée.

Marchés du Cap :

12 mois Super Industrie ;
12 mois Super Négoce ;
12 mois courant ;
10/12 mois courant ;
9/10 mois courant ;
8/9 mois courant ;
6/8 mois courant.

D'après les renseignements qui nous ont été donnés, les négociants auraient à leur disposition un millier de rubriques de cette sorte correspondant chacune à un genre ou un état de laine brute spéciale et bien déterminé.

Cette multitude de classifications est une conséquence de la diversité des laines ; elle complique considérablement la tâche des acheteurs car l'affectation de tel lot à telle ou telle classe dépend uniquement de leur coup d'œil et de leur appréciation. D'une maison à l'autre il arrive donc souvent qu'il y ait des différences assez sensibles. Il est de notoriété publique par exemple que les qualités d'une maison sont poussées alors que celles d'une autre sont au contraire sous-estimées.

E. — Détermination de la valeur de la laine

Dans un lot de laine il y a toutes sortes de toisons, dans une même toison il y a toutes sortes de qualités de laine.

L'on conçoit que dans ces conditions la valeur exacte d'un lot de laine brute ne puisse être déterminée qu'après un triage méticuleux et un commencement de préparation industrielle. M. Eugène Motte, dans un article de la

Revue des Deux Mondes du 15 Décembre 1930, compare d'une façon imagée un lot de laine à une bourse fermée. Le négociant qui s'en est rendu acquéreur apprécie empiriquement, d'après ses apparences, son contenu : reste à le déterminer sûrement, c'est le rôle du manufacturier appelé le peigneur.

Celui-ci commence par trier la laine, puis par la peigner.

Nous allons examiner rapidement ces deux opérations.

a) *Triage* (1).

Le *triage* consiste à déplier les toisons qui, nous l'avons dit, demeurent entières, à les couper et à réunir les différents morceaux ou pièces dont la laine est identique en lots représentant des qualités homogènes.

La laine alors est dite triée et l'on en détermine le degré de valeur en affectant à chaque lot un coefficient finesse et un coefficient qualité.

1° *Détermination du coefficient finesse.*

Pour la laine mérinos la finesse de la laine est désignée par le numéro du fil qu'elle pourrait théoriquement donner en filature. Une laine mérinos de finesse 110 veut dire qu'elle est susceptible de donner en filature un fil de numéro 110, et ceci nous conduit tout naturellement à préciser comment se détermine le numéro d'un fil :

(1) Les indications ci-dessous sont tirées d'un ouvrage de M. R. Wagnon « Le Triage des laines à Roubaix-Tourcoing ».

C'est le rapport.

N = *Longueur du fil exprimé en unité déterminée, poids de base.*

Plusieurs systèmes de base sont usités pour numéroter les fils. En voici les caractéristiques :

Systèmes	*Unités de longueur*	*Poids de base*
Métrique	Kilomètre	Kilogr.
Fourmies (1)	710 mètres	Kilogr.
Roubaix-Tourcoing (1)	714 mètres	500 grammes
Reims (1)	700 mètres	Kilogr.
Anglais	512 mètres (560 yards)	453 gr. (1 lb.).

En France pour la laine il est d'usage d'utiliser le système de Fourmies. Dans ces conditions, pour en revenir à notre exemple antérieur, une laine mérinos de finesse 110 est donc celle qui peut donner un fil de n° 110 en système de Fourmies, c'est-à-dire un fil qui, pour le poids de 1 kilogr. mesure une longueur de 710 m. × 110= 78.100 mètres.

Pour la laine croisée, la finesse est simplement déterminée par des numéros qui sont suivant l'ordre décroissant : la prime, le croisé n° 1, 2, 3 à 7.

2° *Détermination du coefficient qualité.*

Les qualités fines sont déterminées par l'appellation chaîne ou trame ; quant aux qualités croisées elles donnent parfois lieu à la classification en court et long, bien qu'on s'en tienne généralement pour ces laines à un simple triage de finesse.

(1) On notera que les mesures exprimées en systèmes de Reims et de Fourmies sont équivalentes pratiquement et qu'il faut les multiplier par deux pour avoir le numéro en système Roubaix-Tourcoing.

Il est à remarquer que les qualificatifs Mérinos et Croisés utilisés pour la détermination de la finesse de la laine n'ont rien à voir avec les races du mouton du même nom.

Ainsi dans une toison de mouton de race mérinos, on trouve de la laine de qualité mérinos et de la laine de qualitée croisée. Inversement une toison de mouton de race croisée peut renfermer des qualités supérieures à la prime : on appelle alors ces qualités la prime Mérinos qui correspond à peu près au numéro Mérinos 105 ou 100.

b) *Peignage.*

Après triage vient la préparation industrielle appelée peignage :

Le peignage de la laine comprend le désuintage à l'eau ; le lavage au savon de potasse ; l' « ensimage » à l'huile d'olive, d'arachides ou de coton, lubrifiants qui adoucissent l'opération du cardage ; puis les machines à carder débarrassent la laine de ses impuretés : chardons, picots, fausses coupes, etc..., et réunissent ensuite toutes les mèches dont se composent les toisons, en un ruban.

Reste à peigner la laine, c'est-à-dire à séparer les fibres longues des fibres courtes qui se prêtent mal à la filature, et à les paralléliser.

C'est alors seulement qu'est certainement déterminée la quantité de laine propre à la filature et que l'on peut apprécier la valeur exacte d'un lot traité.

Ci-dessous un exemple de rendement d'un lot de laine de France :

Laines de France

Laine brute lavée à dos :

		Poids à l'entrée chez le trieur
82 balles	.....	6.780 kilogr.
46 »	.....	4.979 »
55 »	.....	4.806 »
47 »	.....	5.411 »
50 »	.....	5.256 »
280 balles		27.232 »

Rendement laine après triage :

Prime Mérinos	7.332 kg.	Lot 501	après peignage
Prime Croisée	7.064 »	Lot 502	
N° 1	5.137 »	Lot 503	
N° 2	2.733,5	Lot 504	
	22.266,5		
Matelas	626 kilogr.		
Marron fin.....	248 »		
Gros	829,5 »		
Gris fin	1.451 »		
Gris gros	564 »		
Crotteux	230 »		
Peaux	6,5 »		
	22.221,5		
Déchet.....	1.010,5 »		
	27.232		

Rendement au peignage :

Lot 501/1.235. — *Partie* 446

Prime Mérinos, 7.332 K°s	K°s
17 B/Peigné	2.072,8
5 B/Blousses	289,5
1 B/Bloussettes	33,4
1 B/Bourres bat.	115,4
1 B/Débourrages	20,4
1 B/Chardons	101,4
	2.632,9

Lot 502/1.236. — *Partie* 447

Prime Croisée, 7.064 K°s	
15 B/Peigné	2.064
4 B/Blousses	305,8
1 B/Bloussettes	35,4
1 B/Bourres bat.	5,4
1 B/Débourrages	17,4
3/Chardons	168,2
	2.596,2

Lot 503/1.237. — *Partie* 448

N° 1, 5.137 K°s	
14 B/Peigné	1.709,616
3 B/Blousses	192,1
1 B/Bloussettes	24,4
1 B/Bourres bat.	8,4
1 B/Débourrages	5,4
3 B/Chardons	121.2
	2.061,116

Lot 504/1.238. — *Partie* 449

N° 2, 2.733 K^{os} 5

9 B/Peigné	1.087,371
2 B/Blousses	105,4
1 B/Bloussettes	14,4
1 B/Bourres bat.	31,4
1 B/Débourrages	10,4
2 B/Chardons	79,8
	1.328,771

Au total : 8.618 K^{os} 987

Des 27.232 *kilogr.* que pesait le lot, le triage a commencé par éliminer 4.966 *kilogr.* de laines impossibles à peigner. Enfin le peignage n'a plus trouvé que 8.618 kilos 987 de laine sur lesquels :

2.072 kg. 8 de prime mérinos,
2.064 kg. de prime croisée,
1.709 kg. 616 de croisé N° 1,
1.087 kg. 371 de croisé N° 2, soit

au total : 6.932 kg. 7 seulement susceptibles d'être filés.

F. — Caractéristiques de la laine

Ces quelques indications techniques et obligatoirement sommaires ne sont pas inutiles ; elles nous donnent une idée, bien insuffisante sans doute, de ce que peut être un lot de laine à l'état brut.

La laine est un produit animal essentiellement varié en raison non seulement de la race des bêtes mais aussi de

leur état sanitaire, de leur nourriture, et de plusieurs autres contingences que nous avons examinées.

On peut l'opposer assez justement sur ce point, par exemple, au coton, produit végétal qui, lui, présente peu de variation pour des plantes de même espèce et dans des conditions climatiques identiques.

Aussi ce dernier peut être standardisé assez facilement et typer d'une façon assez précise, il ne peut en être de même pour la laine, tout au moins à l'état brut, dont les lots, mêmes les mieux préparés, contiennent obligatoirement des corps étrangers et des variétés de qualités qui ne peuvent être séparés qu'après triages spéciaux et dont la matière finalement utilisable en filature ne peut être estimée qu'après qu'elle a subi une préparation industrielle.

Les caractéristiques de la laine brute qui ressortent de ces quelques indications sont donc le manque d'homogénéité dans l'espèce et la qualité du produit et, partant, l'impossibilité d'en obtenir à l'état naturel une classification utilisable commercialement. Ces caractères sont absolument essentiels au point de vue qui nous occupe ; ils conditionnent en effet l'organisation même du marché de la laine, de son négoce et de leur financement.

PRINCIPES DIRECTEURS DE L'ORGANISATION DU NÉGOCE DES LAINES

La variété des laines brutes exerce sur le négoce des laines une influence primordiale et le soumet à une rude servitude. En raison de ce caractère deux nécessités vont s'imposer dans les transactions :

1° *Au point de vue commercial :* pour acheter de la laine brute, il faut la voir soi-même.

2° *Au point de vue financier* les marchés à terme sur la laine brute sont impossibles.

1° *Nécessité pour l'acheteur de voir la laine.*

On peut pour la plupart des matières premières, en raison du développement des relations commerciales qui ont entraîné une standardisation souvent très poussée, les acheter de loin sur simple indication de leur type, en tous les cas sur échantillons.

Reprenons l'exemple de cet autre textile qu'est le coton : il est typique et nous nous en sommes déjà servi pour l'opposer à la laine.

Les fibres de coton ne présentent pas de variations sensibles. Aussi dès l'égrenage, le planteur peut classer facilement sa récolte en catégories homogènes déterminées — le coton peut être typé —. Un importateur havrais peut commander à un producteur américain du strict middling 15/16 inch — les mots suffisent pour déterminer la nature et la qualité du coton. Lors de la réception, l'examen d'un échantillon prélevé sur les balles fera connaître si la livraison est conforme à la commande.

Pour la laine, rien de tel n'est possible. Elle ne peut être classée qu'après triage et sa définition définitive

exacte ne peut être donnée qu'après qu'elle a subi une préparation industrielle, le peignage. Or, l'acheteur de laine brute achète des toisons de mouton qui sont toutes plus ou moins différentes les unes des autres et présentent, chacune dans une même balle, des qualités diverses que des échantillons ne permettraient pas d'identifier même approximativement. Pour acheter de la laine avec quelque certitude, il faut la voir et savoir l'apprécier.

L'appréciation de la valeur d'un lot de laine est, en effet, une question tout à fait subjective dont le résultat dépend uniquement du coup d'œil de celui qui le juge. Il n'y a pas de procédé mathématique qui puisse déterminer a priori le rendement d'une toison. Seule, l'habitude, l'expérience de l'acheteur rompu à ce sport difficile, peut résoudre le problème – procédé éminemment empirique.

Nous avons du reste signalé au passage que les affectations des laines, dans les différentes parties des catalogues de laines qu'établissent les négociants pour indiquer à leurs clients leurs cours, varient d'une maison à l'autre suivant le jugement des acheteurs. L'on doit dire qu'en pratique ces divergences sont de minime importance tant les négociants sont habiles. En général, un bon acheteur doit pouvoir apprécier à 1 ou 2 % près le rendement. Mais qu'il se trompe, ce peut être une catastrophe, car c'est de ses qualités professionnelles et de sa sûreté de jugement que dépend la fortune de sa maison.

« Juger une bergerie d'Adélaïde chargée d'une terre rougeâtre couleur de brique, qui « rendra » 33 à 38 pour cent ; une bergerie de la Nouvelles-Galles du Sud, à reflet bleuâtre, qui donnera de 46 à 50 pour 100, ou des balles dites « de ventres » provenant de ces mêmes bergeries, qui rendront 5 à 9 pour 100 de moins ; estimer le

vrai rendement de laines du Cap qui varie de 8 à 10 pour 100 suivant les terroirs ; interpréter la vraie finesse de ressortie de ces laines au peignage et à la filature, c'est tout un métier où l'on gagne l'expérience et ses brisques aux dépens de la maison d'importation. » (1)

Aussi est-il concevable que les négociants en laine ne laissent à aucun autre qu'eux-mêmes le soin d'examiner et de choisir la marchandise précieuse et délicate. Tout au plus s'en remettent-ils à des gens en qui ils ont toute confiance et intéressés à leur fortune. C'est pour eux une nécessité vitale dictée par la plus élémentaire des prudences, puisque le résultat de leur entreprise dépend essentiellement de la façon dont sont effectués des achats d'une matière dont il n'est possible d'apprécier la qualité qu'au jugé.

2° *Impossibilité de marchés à terme sur la laine brute*

L'impossibilité de rapprocher la laine brute d'un type bien défini entraîne un autre important corollaire ; c'est l'impossibilité pour elle de faire l'objet de marchés à terme.

L'on conçoit, en effet, que la qualité première d'un produit destiné à faire l'objet de tels marchés soit justement une certaine homogénéité dans l'espèce et la qualité. Si la qualité cotée « le terme » est un type idéal bien déterminé, il faut que les livraisons faites en exécution des contrats passés ne présentent pas avec lui des différences trop sensibles, et cela bien que la plupart des contrats de terme ne se résolvent pas le plus souvent en une livraison effective mais par un contrat en sens inverse.

(1) M. Eugène Motte : « Les cahiers de l'industrie française. Revue des Deux Mondes, 15-12-30.

Il n'est plus à démontrer que les marchés à terme servent surtout au négoce à s'arbitrer.

Mais cette fonction ne peut être remplie que si les cours du terme ne sont pas uniquement théoriques et évoluent parallèlement aux cours marchands. Or, cela ne peut se réaliser évidemment que parce qu'en définitive les contrats de terme peuvent se résoudre en des livraisons effectives qui agissent comme des soupapes de sûreté obligeant les cours à se maintenir dans la réalité.

Or, comment s'arbitrer si la marchandise faisant l'objet du marché présente des variétés très diverses. En ce cas, la réglementation du marché est placée dans l'alternative suivante :

Ou bien autoriser, en exécution des contrats, la livraison des marchandises très éloignées de type ou qualité,

Ou bien astreindre les livraisons aux qualités très voisines du type.

Dans la première hypothèse, aucune sécurité pour les livraisons. Dans un tel marché, les contrats ne se résolvent jamais en livraisons effectives et les cours ne peuvent être que nominaux. La soupape de sûreté dont nous avons parlé n'agirait pas. Dans la seconde hypothèse si les qualités admises ne représentent pas la grosse majorité des qualités couramment traitées par le négoce, les cours du terme, comme dans le premier cas, ne sauraient être que nominaux et le marché trop étroit pour être de quelque utilité.

Or, la laine est justement essentiellement variée et variable et, de plus, l'appréciation de sa qualité à l'état brut est tellement subjective que l'on conçoit qu'il serait difficile d'en faire l'objet d'un marché à terme vraiment vivant.

La meilleure illustration de ce raisonnement réside dans l'expérience que fit la place du Havre d'un marché à terme sur les laines brutes.

Le Havre avait déjà réalisé, avec une maîtrise parfaite, l'organisation des grands marchés de matières premières, que sa situation géographique et que sa population de négociants et de courtiers entreprenants, avaient attirés sur leur place, et pour les conserver et consolider cette situation privilégiée, ils avaient doublé les plus importants d'entre eux de marchés à terme, fonctionnant depuis de nombreuses années à la satisfaction de tous, grâce à la sécurité apportée à leurs transactions par l'institution de la Caisse de liquidation et de garantie qui, créée depuis 1882, servit de modèle à toutes les institutions de ce genre créées par la suite en France et à l'Etranger.

La Bourse du Havre abritait déjà des marchés à terme de café, coton, poivre, cuivre, qui contribuaient puissamment au maintien de l'hégémonie commerciale du grand port français.

Sur aucune autre place, il n'existait de marchés à terme sur les laines brutes. Le Havre, qui recevait naturellement de grosses quantités de laine, en provenance surtout de La Plata, voulut tenter l'expérience ; cette tentative était osée et du reste vouée à un échec pour les raisons de principe que nous avons exposées.

Ce fut ce qui arriva en pratique. Le règlement du marché à terme des laines brutes du Havre, plusieurs fois modifié, prévoyait dans sa forme définitive deux sortes de contrats ; comme il fallait s'y attendre, ils en arrivaient aux extrémités que l'on pouvait prévoir en raison de la diversité des laines brutes et de leur nature hétérogène.

Le premier de ces contrats était trop spécial et réservé seulement à quelques négociants qui seuls, étaient en me-

sure de livrer le type ; les transactions ne pouvaient être que peu nombreuses et les cours uniquement nominaux. Le second était trop général, lui, pour présenter quelque sécurité aux transactions.

Voici du reste ci-dessous des extraits des réglementations de ces deux marchés :

Laines à terme.

Règlement général applicable à partir du 1-2-1931.

Art. 9. — Le type du terme sera la laine de la République Argentine 1*a* bonne courante d'un rendement de 36 %.

Art. 14. — La finesse ne devra pas s'écarter du type (1*a* bonne courante) de plus d'une qualité. Autrement dit, elle ne devra pas être inférieure à une finesse de 2*a* classement du Havre.

Il sera toutefois admis une proportion restreinte de 3*a*.

Les experts prononceront à leur égard une très large indemnité.

Le rendement ne pourra être inférieur à 28 % ni taxé au-delà de 50 %.

Art. 17. — Le vendeur aura la faculté de se libérer de son contrat par la livraison en poids égal à celui des filières de laine de la République Argentine.

a) De laines en provenance de l'Uruguay ;

b) De laines en provenance de Sud-Afrique (possession britannique désignée Cap).

Marchés à terme en laines croisées Plata.

Règlement général voté le 28-11-1904, *modifié les* 3-2-1906 *et* 6-5-1924.

Art. 9. — Le type du terme sera le croisé Plata classé à toisons n° 3 qualité bonne courante d'un rendement de 58 %.

Art. 15. — Le livreur indiquera le numéro de finesse de la filière, les toisons en devront ressortir du numéro indiqué c'est-à-dire que ce numéro devra être la finesse dominante dans la toison pour

65 % dans le n° 2
75 % dans le n° 3 (type)
85 % dans le n° 4

Une filière devra donc être composée de toisons de n° 2 ou 3 ou 4 comme ci-dessus.

Le rendement ne pourra être inférieur à 46 % ni taxé au-delà de 70 %.

Les résultats obtenus ne furent jamais brillants. Le marché de laines du Havre est inexistant ; aucune transaction n'est opérée et Le Havre n'est plus pour les laines qu'un port de débarquement destiné à approvisionner l'industrie d'Elbeuf.

Cette tentative d'institution d'un marché à terme pour les laines brutes est, à notre connaissance, la seule qui ait été faite.

L'inexistence de marchés à terme sur les laines brutes pose pour ce commerce un problème particulier qui a une grosse importance pour le financement de ses importations et de ses stocks.

Les marchés à terme servent surtout à arbitrer les stocks : Pas de marché à terme, pas d'arbitrage possible.

Nous verrons qu'en fait, l'inconvénient résultant de l'impossibilité pour un négociant ou un industriel d'arbitrer directement son stock de laines brutes est considérablement diminué, du fait de l'existence dans les plus grands centres lainiers des pays manufacturiers, de marchés à terme sur les laines peignées, leur permettant ainsi de se couvrir indirectement. Mais il n'en est pas moins vrai que pour le négoce qui achète la laine brute, cet état de choses crée l'obligation de prolonger la durée de son risque. Mais nous ne faisons ici que poser le problème, nous réservant de l'étudier plus loin.

Nécessité de voir la laine pour l'apprécier avant de l'acheter ; impossibilité de la traiter à terme : tels sont les deux principes primordiaux que nous avons dégagés logiquement, en partant des résultats de notre analyse du

caractère de la laine. Ces principes doivent éclairer et dominer notre étude. Ils imposent, en les expliquant, au négoce des laines, des méthodes d'organisation et de financement vraiment originales et dignes d'être remarquées.

Maintenant, rentrant dans l'analyse des faits, nous examinerons l'organisation du monde lainier.

DEUXIÈME PARTIE

Organisation Commerciale du Négoce des Laines

Organisation Commerciale du Négoce des Laines

Nous n'avons pas la prétention de faire une étude complète de l'organisation du négoce des laines dans tous les pays. Nous nous limiterons à l'analyse des méthodes commerciales intéressant le commerce français et à l'étude des marchés de production, auprès desquels l'industrie française constitue principalement ses approvisionnements.

Nous diviserons cette partie en trois chapitres :

I. — LE NÉGOCE ET LES NÉGOCIANTS EN LAINE ;

II. — LES MARCHÉS DE LAINE BRUTE ;

III. — LES MARCHÉS DE LAINE PEIGNÉE.

CHAPITRE PREMIER

LE NÉGOCE ET LES NÉGOCIANTS EN LAINE

I. — Historique

XVII[e] *et XVIII*[e] *siècles.* — Longtemps jusqu'à la fin du XVIII[e] siècle, le négoce des laines ne débordait que de peu les limites du Royaume.

Les laines françaises venaient « du Languedoc, du Berry, de la Normandie et de la Bourgogne ; la Picardie, la Champagne et d'autres de nos provinces en fournissaient aussi, mais de moindre qualité et en moindre quantité » (1).

« La France consomme une si grande quantité de laine dans ses manufactures que malgré l'abondance qu'il s'en trouve dans la plupart des provinces du royaume, elle est obligée d'avoir recours à ses voisins » (2).

La réglementation mercantiliste en vigueur non seulement en France mais en bien des pays d'Europe rendait difficile, quand elle ne l'interdisait pas radicalement, le commerce international. Les laines les plus réputées étaient d'abord celles d'Espagne, puis celles d'Angleterre. L'Angleterre était absolument fermée au négoce. « Les Anglais ont toujours été fort jaloux de leurs laines mais surtout leur jalousie s'est si fortement augmentée depuis le milieu du XVII[e] siècle qu'il y va de la vie de n'en faire

(1) Dictionnaire Universel du Commerce, par Jacques Savary des Brulons, Copenhague, 1761.

(2) Savary, op. citée.

aucun commerce avec les étrangers ». Une telle politique ne pouvait s'appliquer à l'Espagne, gros producteur de laine, alors qu'elle n'avait que très peu de manufactures. Il en était de même pour le Portugal, le Levant, la Bohême où les industriels français de l'époque pouvaient s'approvisionner. Nos marchands allaient acheter sur place et en particulier sur les marchés du Léon les plus belles laines mérinos du monde qu'ils importaient via Bilbao et Rouen.

Mais déjà au XVIII[e] siècle, les Pays-Bas avaient compris le bénéfice qu'ils pouvaient tirer du libéralisme économique. Leur flotte transportait la plupart des matières premières faisant l'objet d'un commerce maritime. En accordant aux étrangers une liberté non seulement commerciale, mais fiscale, la Ville d'Amsterdam réussit à amener chez elle les grands marchands des principaux pays pour y trafiquer de tout en franchise, et en particulier des laines dont le commerce était l'un des plus considérables de la Ville (1).

On y trouvait des laines des pays lointains que la flotte hollandaise allait chercher ou des laines de son hinterland, l'Allemagne et la Bohême. On y voyait même des laines d'Angleterre. « Les Anglais eux-mêmes se servent des longues nuits d'hiver pour les faire sortir de leur île » (1).

Bref, bien que les statistiques manquent, Amsterdam était un marché mondial de la laine duquel le libéralisme n'avait pas exclu l'organisation. Il existait de vastes entrepôts où les acheteurs pouvaient examiner à loisir la laine, des corporations de peseurs-vérificateurs appor-

(1) Savary, op. citée.

taient une grande sécurité aux transactions dont les conditions étaient strictement réglementées par des usages de place. C'est ainsi que les laines d'Espagne par exemple se vendaient « à la livre d'argent de banque, à 21 mois de rabat (1), on déduit la tare marquée sur les balles, après quoi l'on donne 24 livres de tare sur 175 livres et l'on en déduit 21 mois de rabat % de prompt paiement » ; et que les laines d'Allemagne se traitaient « à 15 mois de rabat, taux 5 % et prompt paiement d'un pour cent ».

La fin du XVIII[e] siècle vit au point de vue laine un fait capital : ce fut celui de la transplantation du mouton en Australie. La réussite de l'expérience, le développement industriel et agricole des pays européens chassant le mouton pour d'autres productions plus rémunératrices en même temps qu'augmentaient les besoins des peuples, opéra dans l'élevage du mouton une véritable révolution qui en 50 ans le transplanta d'Europe en Afrique, en Australie, en Amérique du Sud.

XIX[e] siècle. — Les marchands français continuèrent toujours à courir l'Europe ou plutôt à fréquenter les grandes foires qui, un peu partout, s'étaient instituées, à la recherche de la laine. Ils s'enhardirent même à courir la Turquie, le Levant, la proche Asie quand peu à peu l'Australie, le Cap, puis La Plata commencèrent à produire de la laine dans des proportions de plus en plus importantes. Les conditions de communication étaient encore trop difficiles pour qu'il soit question pour nos négociants de s'aventurer dans ces pays dont les contours maritimes ou peu s'en faut, seuls étaient relevés sur les cartes ; per-

(1) Rabat, terme de commerce très usité à Amsterdam ; c'est une diminution que l'on faisait sur le prix des marchandises lorsque l'acheteur payait avant l'échéance.

dus dans ces contrées et dans l'impossibilité d'être renseignés assez vite sur les cours et les besoins de l'industrie nationale, leur déplacement n'aurait servi de rien et ne leur aurait pas permis de traiter des opérations importantes et suivies.

Comme les producteurs des nouveaux continents ne pouvaient trouver sur place l'écoulement de leurs produits, ils devaient tout naturellement expédier en Europe leurs laines à leurs propres frais, risques et périls, dans l'espoir que des acheteurs se présenteraient. Ils embarquaient donc leurs produits à bord des bateaux des Compagnies de navigation qui fréquentaient leur pays et chargeaient quelques commissionnaires ou courtiers du port de destination d'en opérer la vente pour leur compte. A cette époque les lignes maritimes desservaient seulement les plus grands ports entre eux, aussi est-ce dans ces Villes que les laines d'outre-mer s'intallèrent peu à peu.

Les laines dites coloniales, c'est-à-dire en provenance des Dominions britanniques devaient tout naturellement en raison des relations maritimes avec la Métropole, aboutir soit à Londres soit à Liverpool : c'est ce qui se produisit ; c'est en 1812 que Mac Arthur, le fondateur de l'élevage du mouton en Australie, adressa à Londres les premières balles de laines pour y être vendues aux enchères. Au fur et à mesure que le troupeau australien se développait, le balles arrivaient plus nombreuse à Londres, leur succès sur cette place y attira à leur suite les laines du Cap, tandis que, sans doute pour des raisons de ligne maritime, Liverpool se spécialisait dans les laines des Indes et du Levant.

Pour les laines de La Plata ce fut différent. L'Amérique du Sud conservait bien des relations avec l'Espagne,

mais celle-ci était dans l'impossibilité d'absorber sa production, puisqu'elle exportait elle-même la plus grosse part de sa tonte. Les exportateurs embarquaient à l'origine au petit bonheur leurs laines sur des bateaux anglais, français ou hollandais et les faisaient vendre au terminus de la tête de ligne qui se trouvait être Liverpool, Londres, Bordeaux, Le Havre, Anvers, Amsterdam. Les laines de La Plata étaient vendues un peu partout ; mais sur les places anglaises déjà bien alimentées, elles ne trouvaient pas un débouché satisfaisant car elles se trouvaient inférieures à leurs concurrentes, les laines coloniales. Aussi s'aiguillèrent-elles sur les ports français ou les Pays-Bas. Finalement, vers la moitié du XIX^{e} siècle, seuls Le Havre et Anvers, sans doute en raison de l'importance de leur organisation commerciale et de l'habileté de leurs négociants, possèdaient des marchés suivis sur les laines de La Plata.

A mesure que l'industrie textile et lainière en particulier se développait en liaison avec l'essor général du siècle dernier et l'accroissement de la consommation, à mesure que les arrivages de laine de l'Australasie, du Cap et de La Plata prenaient de l'importance et supplantaient peu à peu les laines d'Espagne, de Russie, d'Allemagne qui finissaient par n'avoir plus que des débouchés locaux, les négociants recherchèrent beaucoup moins à acheter des laines du continent qu'à s'approvisionner en ces nouvelles laines plus belles et mieux classées ; ils fréquentaient Londres, Liverpool, Le Havre, Anvers, qui devinrent les grands marchés mondiaux où se donnaient rendez-vous les acheteurs de tous les pays industriels européens. Londres parmi eux prit une place capitale ; toute l'industrie lainière en fut longtemps tributaire.

Ce procédé de l'acheminement des matières premières des pays producteurs vers quelques centres commerciaux importants où les négociants les achetaient et les acheminaient dans leurs pays respectifs vers les centres industriels, présentait un grave inconvénient : celui de grever davantage le prix de la laine qui doit être débarquée dans les ports d'arrivée, être transportée aux docks, vendue puis être réexpédiée souvent assez loin, par mer même, ce qui occasionnait des frais supplémentaires. Par ailleurs, l'obligation pour les producteurs d'expédier leurs laines en Europe pour les y faire vendre introduisait dans le circuit les commissionnaires vendeurs qui prélevaient une commission et entraînait pour eux une immobilisation de capitaux assez longue qui les contraignait à emprunter parfois à des taux usuraires — toutes choses qui avaient leur répercussion sur le prix de la laine. Cette augmentation de charges visait surtout l'industrie française qui devait s'approvisionner en laines coloniales à Londres ou Liverpool et par conséquent, ajouter à son prix de revient les frais de transport de Londres ou de Liverpool jusqu'à ses peignages. Quant aux laines de La Plata, Le Havre n'était pas le lieu idéal pour en être le grand marché ; cette place se trouvait assez éloignée des centres lainiers du Nord et de l'Est. Par ailleurs les marchés du Havre prêtaient à critique en raison des spéculations qui s'y donnaient libre cours. Devant ces inconvénients les négociants français désirèrent fortement d'une part, diminuer leurs prix de revient, d'autre part s'affranchir du monopole anglais et de l'organisation défectueuse du principal marché anglais.

Dans la seconde moitié du XIX^{e} siècle, le développement considérable des moyens de communication per-

mit la réalisation de ce désir. Quand le voyage de Buenos-Aires ne fut plus une véritable expédition et que des relations suivies furent assurées, les maisons de négoce françaises les plus importantes commencèrent à envoyer à La Plata quelques émissaires chargés d'acheter directement près des producteurs dont ils connaissaient les laines pour les avoir achetées au Havre ou à Anvers.

Le procédé supprimait les inconvénients cités ; il s'avéra par ailleurs rémunérateur pour les importateurs qui se procuraient la laine sans concurrence à meilleur compte et avantageux pour les producteurs qui étaient heureux de pouvoir vendre leurs laines sur place et d'en toucher les fonds directement sans avoir à courir le risque de l'expédition et de la vente. Ce système devait se développer. C'est ce qui advint au fur et à mesure que les communications devenaient plus faciles. Il bat son plein depuis que le télégraphe, le téléphone, la T. S. F. permettent aux acheteurs sur place de demeurer en contact étroit avec leurs commettants. Mais déjà depuis 1875 l'envoi d'acheteurs aux pays d'origine prit des proportions importantes, les négociants français non contents d'aller à La Plata, s'engagèrent, pour secouer la tutelle anglaise, au Cap et en Australie. L'opération était plus aléatoire pour eux car ils n'entretenaient pas de relations directes avec les producteurs de ces pays qui vendaient tout à Londres. La réussite fut cependant complète et les négociants anglais, belges et allemands suivirent le mouvement.

Le Havre et Anvers perdirent toute importance comme marché de laine *brute* et ce, malgré les efforts des commerçants de ces Places pour en maintenir l'activité. La tentative de marché à terme institué au Havre vers cette

époque, dont nous avons dit l'échec, n'eut à cet effet aucune efficacité.

Ces deux Places ne furent plus que des ports d'importation. Le Havre fut même supplanté par Dunkerque pour toute la région Nord et ne conserva que l'approvisionnement de son hinterland d'Elbeuf. Quant à Anvers, il demeure la plaque tournante des laines pour l'Europe Continentale ; de là elles sont aussi bien dirigées vers le nord et l'est français que vers l'Allemagne et la Belgique. Pour avoir perdu son marché de laine brute, Anvers conserve dans le marché des laines belges une importante place ; il y existe un actif marché à terme de peigné.

Seul Londres conserva en Europe un rôle vraiment important comme marché de toison, c'est le grand marché redistributeur européen.

Cet exposé historique vient donner la sanction de l'expérience au principe que nous avions émis, à savoir que pour bien acheter la laine le négociant devait la voir et l'examiner lui-même intégralement. La réalisation de ce principe ne pouvait s'obtenir en pratique que de deux façons :

Ou bien la laine irait vers les pays industriels et il s'établirait des marchés soit aux ports importants soit dans les centres industriels de ces pays ;

Ou bien c'est le négoce qui irait à la laine, allant l'acheter aux producteurs mêmes dans des marchés s'établissant dans les pays de production, soit dans les ports exportateurs, soit dans les grands centres d'élevage.

A l'origine, lorsque l'organisation commerciale était inexistante, le négociant allait rechercher les précieuses toisons jusque dans les bergeries mêmes.

Le négoce allait à la laine. Cette façon de procéder est toujours utilisée pour les régions peu évoluées commercialement ou privées de moyens de communication. Mais les laines achetées de cette sorte sont quantité négligeable si on les compare aux masses vendues sur les grands marchés mondiaux.

Lors du grand renversement qui s'est produit dans les lieux de production lainière qui s'éloignèrent considérablement des pays manufacturiers, ce fut la laine qui vint vers le négoce sur les grands marchés européens (Le Havre, Anvers, Londres, Liverpool).

Enfin, dans le dernier état, c'est le négoce qui est reparti à la poursuite des laines, en allant la quérir jusque sur les marchés et les foires des pays producteurs qui s'étaient rapprochés, non dans l'espace, mais dans le temps (Sydney, Melbourne, Port-Elisabeth, Montevideo, Buenos-Ayres), pour ne citer que les principaux.

Ce procédé n'a pas toutefois détrôné complètement la précédente méthode ; par habitude, certains producteurs expédient encore sur les marchés européens qui subsistent (Londres), les produits de leur tonte, plutôt que de les vendre directement chez eux. En outre, restent les régions de petite production chez lesquelles il n'existe pas encore de marchés bien organisés qui expédient eux aussi leur laine vers les marchés des pays industriels.

II. Importance du négoce des laines — Son rôle

A la lumière de ces données historiques et des indications que nous avons données au chapitre précédent, le rôle des commerçants dans l'industrie des laines ressort comme devant être d'une importance capitale et dépas-

ser de beaucoup la fonction que remplit d'ordinaire le négoce dans les autres branches d'activité commerciale! Il paraît impossible que l'on puisse se passer de son concours. Les négociants ont en général une double mission :

1° Apporter sur place au consommateur de la matière première, un produit déterminé dont il a besoin ;

2° Acheter aux époques de producttion la quantité nécessaire de matière suffisante pour approvisionner régulièrement les industries manufacturières, jusqu'à la campagne suivante, ce qui peut se traduire schématiquement de la façon suivante : achats massifs, stockages, ventes échelonnées.

Ces missions semblent devenir de moins en moins essentielles.

Dans de nombreuses branches industrielles, au fur et à mesure des perfectionnements dans l'organisation de la production, qui conduit à la standardisation et à des ententes commerciales entre vendeurs, on essaie d'éliminer le plus possible les intermédiaires. C'est ainsi que pour le coton le rôle du négociant a perdu beaucoup de son importance ; bien souvent les filateurs passent directement leurs commandes aux exportateurs, les négociants Havrais transformant en opération de courtage leur ancien monopole de négociant. Les filateurs peuvent procéder de la sorte parce que l'importation du coton ne comporte pour eux aucun risque particulier quant à la qualité du produit qui peut être, répétons-le, typé et classé d'une manière très précise. Les courtiers mêmes voient l'importance de leur mission diminuer ; ils ne se bornent plus qu'à passer les commandes des acheteurs comme de simples commis-voyageurs ordinaires. Si pour certaines matières premières l'industrie arrive à se passer des ser-

vices d'intermédiaire pour constituer ses approvisionnements, il ne saurait en être de même pour la laine dont la nature extrêmement variée peut réserver de très grosses surprises dans le rendement. Nous avons dit qu'il fallait voir la laine pour l'acheter. Cette obligation donne au commerce des laines une mission beaucoup plus délicate et beaucoup plus étendue que n'importe quel autre négoce. En effet, elle entraîne deux corollaires importants :

a) Le négociant est amené à être un transformateur ;

b) Quand le négociant et le courtier vendent de la laine brute, ils sont obligés de garantir le rendement du lot vendu.

a) *Le négociant est amené à être transformateur :*

Les industriels filateurs ou fabricants de tissus qui désirent réaliser tel ou tel article et qui, pour ce faire, ont besoin d'une laine nettement déterminée quant à la qualité, à la finesse, au soyeux, etc..., plutôt que d'acheter une laine brute qui peut réserver des surprises car elle ne peut être appréciée qu'approximativement à cet état, préfèrent souvent se procurer de la laine déjà ouvrée, peignée, dont les qualités sont connues assez facilement en toute certitude.

Aussi tout naturellement le négoce des laines, qui a procédé à l'achat des laines brutes, qui les a vues et appréciées et a confiance en son jugement, devait être amené en pratique non pas à revendre sa marchandise sous forme brute, mais à la faire peigner pour lui donner une valeur indiscutable et la revendre sous cette forme à l'industrie.

Le rôle du négoce dans l'industrie lainière ne se borne donc pas seulement à l'approvisionnement des marchés et

au stockage comme le négoce ordinaire, il ajoute à sa fonction normale un rôle de transformateur et d'industriel.

Cela est vrai non seulement pour les laines en masses mais aussi pour les laines en peaux. Les négociants de Marmet qui achètent aux pays d'origine et importent des peaux de moutons ont beaucoup de difficultés à les vendre sous cette forme : ils les font délainer à façon quand ils ne sont pas eux-mêmes industriels délaineurs pour revendre d'une part, les cuirots, d'autre part, la laine qui est alors lavée et triée et quoique non peignée se trouve sous cette forme assez facilement déterminable pour pouvoir être vendue.

b) *Le négociant et le courtier garantissent le rendement.*

Il se trouve cependant des peignages désireux d'acheter du brut pour assurer aux mortes saisons la marche de leur usine ou le plus souvent de très grosses firmes industrielles, comprenant toute la gamme de la transformation de la laine, depuis le moment où elle rentre en toison par un bout et ressort en tissus ou en bonneterie, etc..., de l'autre, qui sont bien obligées d'acheter directement de la laine brute. Souvent la puissance de ces firmes est assez grosse pour leur permettre d'entretenir des filiales ou des agents directs qui achètent pour elles au pays producteur les laines dont elles ont besoin. Lorsque leur importance ne leur permet pas de tels frais généraux, elles ont recours directement pour s'approvisionner aux importateurs de laine (négociants ou courtiers).

De même il arrive en certaines périodes que la différence de cours existant entre le prix des laines brutes et celui des laines peignées incite les fabricants à acheter de la

laine brute et à la faire peigner eux-mêmes. En effet, si le cours de la matière brute et celui de la matière ouvrée suivent des courbes de forme semblables, il s'en faut qu'elles soient parallèles, car des facteurs locaux et différents influent sur ces marchés éloignés. En règle générale le cours du peigné est inférieur à son prix de revient théorique pour diverses raisons : les peigneurs accordent à leurs clients des ristournes sur les prix de façon du tarif syndical, ristournes qui, étant progressives et augmentant avec les quantités traitées, diminuent d'autant le prix de revient. Par ailleurs en cas de tendance à la baisse des cours de la laine, le négoce n'hésite pas à effectuer des ventes au-dessous du prix de remplacement quand il espère reconstituer son stock à brève échéance à un prix avantageux. De même des contingences extérieures arrivent souvent à écarter les courbes des cours du brut et du peigné. Ainsi a-t-on pu voir ces dernières années les Allemands et les Japonais qui avaient à faire face à des besoins impérieux amener brusquement par leurs achats massifs le prix mondial de la laine à se gonfler anormalement, alors que, par contre les stocks de peigné français, belges et britanniques se trouvant bien approvisionnés, les cours des peignés ne suivaient que lentement. Inversement à d'autres époques, soit par suite de pénurie, soit par suite de renversement sur les cours du brut, la laine peignée peut se trouver à un cours tel que l'industrie ait une très grosse économie à s'approvisionner en brut près du négoce.

Mais ce faisant les industriels se trouvent entièrement entre les mains du négoce auquel ils font confiance puisque ce n'est réellement qu'au cours de la transformation que l'on s'aperçevra du rendement exact et de la qualité

de la laine achetée. Le vendeur de laine brute en raison de la nature hétérogène de celle-ci ne pouvait se trouver dégagé comme un vendeur de chose certaine ordinaire par la livraison de la marchandise. Pour assurer quelque sécurité aux transactions sur laines brutes les vendeurs ont été amenés à donner aux preneurs leur garantie quant au rendement et à la qualité après peignage. Cette clause de garantie est appelée assez fréquemment à jouer car obligatoirement les acheteurs font des erreurs. En règle générale elles sont minimes, très minimes, mais l'important pour eux et leur maison est que ces erreurs finissent par se compenser, car la garantie donnée est en double sens, l'industriel devant une indemnité si le rendement et la qualité est meilleure que celle prévue. En pratique, le négociant assume cette charge contre une majoration du prix, aussi quand l'acheteur a la possibilité d'examiner lui-même le lot ou lorsqu'il fait une entière confiance à sa contre-partie, n'exige-t-il pas la garantie du rendement, ce qui se traduit pour lui par une amélioration de prix.

Les contestations à ce sujet sont rares mais il n'empêche qu'elles peuvent exister. Aussi la plus élémentaire des prudences exige que l'industrie s'approvisionnant de cette sorte, ne s'en remette qu'à des maisons dont elle connaît absolument la façon de procéder, la probité et la surface ; cette confiance peut évidemment être donnée surtout à des maisons françaises que l'acheteur est à même de surveiller et dont la proximité lui permettra d'être en rapport étroit très facilement et de résoudre les contestations le plus simplement du monde.

De ceci, il ressort bien nettement, sans qu'il soit besoin d'insister, que le négoce des laines brutes ne saurait facilement être éliminé dans la chaîne des opérations

commerciales et industrielles du cycle de la laine. Quels que soient les perfectionnements apportés dans le classement des toisons, les facilités de transport et de communication, l'accroissement de l'importance et la concentration des firmes industrielles, le commerce des laines brutes semble toujours devoir conserver une place prépondérante qu'il doit au concours des hautes qualités professionnelles indispensables à la formation d'acheteurs ainsi qu'à la tradition et à l'expérience de plusieurs générations, qui ont fait sa force et sa grandeur.

III. — Les négociants en laines

Les personnes ou les maisons qui, en France, font le commerce des laines brutes peuvent être classées de la façon suivante :

1° Les courtiers ou représentants de maisons de négoce international ;

2° Les importateurs. Ceux-ci eux-mêmes se subdivisent suivant le risque pris dans la transaction en négociants ou en commissionnaires.

Cette classification est quelque peu arbitraire, il n'est pas douteux en effet que telle maison que nous rangerons dans la catégorie des commissionnaires importateurs effectue, le cas échéant, de véritables opérations de négoce. Nous pensons toutefois que cette classification donne une idée assez exacte de ce qu'est la corporation du commerce des laines en France.

Les commerçants en laines se sont installés tout naturellement à proximité des grands centres manufacturiers.

Hormis quelques maisons qui ont fixé leur siège à Paris pour des commodités administratives, c'est dans la région de Roubaix-Tourcoing que l'on en rencontre le plus. On peut même dire que dans ces deux Villes se traite la presque totalité des transactions sur les laines brutes. C'est pourquoi nous nous référerons souvent aux usages de ces deux places voisines, de beaucoup les plus importantes de l'industrie lainière française. En dehors d'elles, seul Mazamet possède un noyau de quelque importance de négociants de laines en peaux ; à Reims, à Fourmies, sur les places lainières d'Alsace le nombre des négociants est très réduit.

A part le haut négoce dont nous parlons seulement ici, il faut citer le négoce des laines de France constitué par des commerçants locaux ou des représentants de grosses firmes et l'organisation des courtiers de Marseille qui se chargent pour le compte de producteurs étrangers, et coloniaux surtout, de la vente des laines acheminées vers ce port.

1° *Les courtiers et représentants des maisons de négoce international.*

On rencontre d'abord sur le marché français des laines brutes :

Les courtiers ou représentants des maisons d'importation ou de négoce international. Ils sont un vestige de l'époque qui n'est pas si lointaine où la laine venait au négoce des pays producteurs aux pays transformateurs. Les marchands d'Australie et du Cap d'une part, ceux de La Plata d'autre part, adressaient leur laine à des consignataires installés près des marchés de Londres et du Havre. Les industriels qui avaient remarqué, pour en avoir

acheté plusieurs fois, les qualités spéciales d'une laine provenant d'une telle bergerie et qui désiraient en retrouver, connaissant facilement le courtier habituel du producteur, s'adressaient à lui pour se la faire réserver. Ce fut l'origine des courtiers d'exportation qui s'étant entourés de fournisseurs dont la qualité de laine était connue et appréciée pour sa régularité, se créèrent une clientèle d'acheteurs intéressante et fidèle parmi les fabricants de tissus. Cette clientèle, en raison des relations étroites établies avec le courtier et de l'habitude à recevoir la laine d'un terroir déterminé opère encore quelquefois par ce procédé qui perd néanmoins de son importance, en particulier pour les laines provenant des pays où les marchés lainiers sont bien organisés.

Cette catégorie de commissionnaires est constituée sur les places de Roubaix-Tourcoing par une assez grande quantité de petits courtiers travaillant seuls ou avec l'aide de quelques membres de leur famille. Le déroulement des opérations a lieu en pratique de la façon suivante : l'exportateur australien ou du Cap ou de La Plata câble à son courtier qu'il a à vendre une laine provenant de telle bergerie et dont il donne brièvement les caractéristiques. Le courtier visite ses clients habituels, lorsqu'il a trouvé preneur il câble à son commettant qui fait l'expédition.

On conçoit que, surtout pour une marchandise très hétérogène comme l'est la laine, de telles transactions ne peuvent avoir lieu qu'entre mêmes individus qui se font entièrement confiance en raison des relations anciennes qu'ils entretiennent. Aussi les opérations traitées de cette façon sont peu importantes et la quantité de laine ven-

due par ces courtiers ne représente qu'une portion infime du négoce des laines brutes.

Il faut toutefois faire une exception en ce qui concerne les laines en peaux qu'achète Mazamet. L'industriel délaineur ne recherche pas une laine d'une qualité déterminée, il s'emploie à séparer la laine des peaux de moutons abattus ou morts avant d'être tondus et de vendre les produits de cette séparation pour lesquels il trouvera un acheteur quelle qu'en soit la qualité. Il est donc normal que le négoce des peaux de moutons, à l'inverse du négoce des laines en masse, puisse avoir recours d'une façon fréquente, puisque ce procédé ne présente pas d'inconvénient, à l'intermédiaire des courtiers de maisons exportatrices dont on trouve de nombreux types sur la place de Mazamet.

2° *Les importateurs.*

A part cette réserve, presque toute l'activité du négoce des laines brutes est concentrée dans les mains des grandes firmes importatrices qui achètent elles-mêmes directement sur les marchés d'origine.

A cet effet, elles ont établi dans les principaux pays producteurs des comptoirs où leurs agents sont à pied d'œuvre pour acheter des laines. En général, ces comptoirs sont au Cap et en Australasie, simplement constitués par des fondés de pouvoirs de la Maison française.

A La Plata, au contraire, ils revêtent d'habitude la forme de Sociétés indépendantes et juridiquement distinctes de leur Maison-mère. Les importateurs ont été amenés à agir de la sorte en raison de la sévérité du Fisc argentin qui prétend imposer des Maisons étrangères suivant l'importance des bénéfices réalisés par leur Siège.

Quel que soit le procédé employé, les acheteurs dépendent essentiellement de l'importateur avec lequel ils sont en relations étroites et auprès duquel, entre chaque campagne, ils vont prendre les ordres et s'enquérir des besoins de la clientèle.

« Chaque année vers le mois d'août cingle vers l'hémisphère austral un gros bataillon de Français alertes, préalablement initiés dans la mère patrie au triage, à l'art de fixer le vrai rendement en même temps que la ressortie de finesse, déjà mis à l'épreuve aux enchères de Londres, adroits comme des florentins à établir leur change, scrupuleusement honnêtes dans leurs comptes, presque tous enfants de la balle au vrai sens du mot, aimant leur métier et avides de respirer dans les magasins l'odeur âcre du suint » (1).

Ces acheteurs opèrent par des achats sur les marchés aux enchères comme il existe en Australie, en Nouvelle-Zélande et au Cap ou bien sur des marchés libres comme il en existe à Buenos-Ayres.

Mais dans les contrées mal organisées comme l'Uruguay et l'Argentine du Sud, ils sont de véritables prospecteurs. Ils battent la campagne, visitant les estancias et achetant parfois même sur pied des bergeries entières aux éleveurs.

De ces acheteurs dont nous avons déjà signalé, en examinant la nature complexe de la laine, les difficultés extraordinaires du métier, dépend la fortune des maisons d'importation.

« Il faut estimer juste, distinguer promptement et ne pas barguiner quand on offre 10.000 balles en une séan-

(1) Eugène Motte : Revue des Deux-Mondes du 15-12-30. « Les Cahiers de l'Industrie Française ».

ce de quelques heures et qu'on en offre autant les jours suivants. Sang-froid, promptitude de décision, s'éveiller frais tous les matins et ouvrir l'œil sans daltonisme, toute la journée, telles sont les conditions du succès pour l'acheteur de laines, et l'on conserve dans nos pays le souvenir de quelques-uns de ces très grands acheteurs... Les bons acheteurs touchent des appointements, indemnités, frais de séjour, participations qui atteignent des émoluments de grands ténors italiens et toute une jeunesse se forme à leurs côtés. Deux cents acheteurs français en forment les cadres... etc... ».

Les maisons françaises pour le compte de qui ils agissent peuvent se répartir suivant la nature des opérations qu'elles traitent en deux catégories :

a) *Les négociants importateurs :*

Ce sont les descendants directs des négociants français qui, vers la fin du siècle dernier, pour s'affranchir de la tutelle des marchés anglais et des spéculations du marché havrais, s'élancèrent hardiment pour chercher les précieuses toisons sur les lieux nouveaux d'élevage, comme ils faisaient pour les laines du continent européen. Dès le début, la réussite de leur entreprise et les bénéfices qu'ils purent réaliser grâce aux économies faites sur les frais d'achats, de transports, de courtage, de transit, leur permit d'étendre leur rayon d'action et de prendre une importance qui ne fit que s'accroître au cours des années. Une des caractéristiques les plus remarquables de la corporation des grands lainiers français est son organisation familiale.

Pour prendre de l'extension, il fallait au négoce un personnel nombreux dispersé sur tout le globe et capable d'i-

nitiatives osées. Les acheteurs roubaisiens et tourquenois, aux belles familles, associèrent leurs fils et leur famille à leur noble entreprise, et peu à peu les forts, les audacieux, les habiles ont éliminé les faibles. Il n'y a pas en France plus de dix très grosses maisons de négoce, celui-ci est devenu l'apanage d'une aristocratie où l'on est lainier depuis toujours de père en fils et où, par tradition, le nom, l'honneur, la fortune même — ce qui est rare aujourd'hui — de la famille entière est liée à celle de l'entreprise. Nombreuses sont encore les grosses maisons de négoce de Roubaix-Tourcoing qui demeurent des sociétés en nom collectif dont les associés ont depuis la fondation le même nom patronymique.

Ces maisons sont presque toutes d'un standing et d'une puissance commerciale et financière imposante ; nombre d'entre elles traitent plusieurs centaines de millions de francs de laines brutes par an. L'achat à l'autre extrémité du globe de quantités de laine de cette importance représente à lui seul un problème technique dont nous avons déjà dit l'importance et les difficultés. Ces laines, il faut les importer, non seulement en France, mais aussi dans les principaux pays de l'Europe continentale où les services et la compétence de nos négociants sont fort appréciés non seulement dans les pays où l'industrie lainière n'a pas encore mis un point final à son organisation (Italie, Europe Centrale), mais encore dans les nations tout-à-fait évoluées comme la Belgique et l'Allemagne.

Quant aux laines introduites en France après leur long transport par mer il se peut que le négoce des laines les revende à l'état brut. Mais la plupart du temps il les conserve pour les trier et les peigner afin de leur donner une

forme marchande plus facilement négociable, et ceci accroît encore aux difficultés de sa tâche déjà lourde. Aussi pour se décharger de cette opération qui exigerait pour lui la connaissance d'une technique supplémentaire, la pratique courante a fait d'une grosse partie de l'industrie du peignage une industrie un peu en marge, qui reste organiquement indépendante du négoce et du reste de l'industrie lainière. De nombreux peignages mettent toute leur activité au service du négoce. Celui-ci leur remet les laines brutes et leur reprend le peigné dont il assure la vente, le peigneur étant rétribué par son prix de façon.

Le risque du métier est important. Indépendamment du risque technique d'erreur sur la qualité et le rendement qui est très élevé en raison de la nature de la laine, le risque commercial proprement dit, inhérent aux variations de prix déjà grand en l'espèce par la longueur des temps de transport et de transformation, est encore accru par l'impossibilité pour le négoce d'arbitrer directement son stock. Nous avons dit en effet que la laine brute ne se prêtait pas aux ventes à terme. En pratique la difficulté est détournée en partie car il existe des marchés à terme de laines peignées dont use largement le négoce mais cette voie indirecte entraîne pour lui des complications supplémentaires.

Pour toutes ces raisons le négoce des laines exige non seulement des capacités exceptionnelles et une organisation remarquable, mais encore des capitaux importants et ceci explique la concentration de ce négoce entre les mains de quelques maisons les plus solides et les mieux outillées.

b) *Les Commissionnaires importateurs.*

L'accroissement et la puissance des plus grosses firmes manufacturières de l'industrie lainière ont assez tôt incité celles-ci à se débarrasser de la tutelle du négoce et à faire leur profit des bénéfices qu'il réalisait. Au lieu d'acheter de la laine déjà peignée, elles ont annexé des peignages à leurs entreprises et s'approvisionnent en laine brute en la faisant acheter directement sur les grands marchés de production par l'intermédiaire de maisons agissant pour leur compte uniquement à la commission. Ce procédé exige, comme on le pense, des relations très intimes entre les industriels et les courtiers ; ceux-ci doivent en effet être munis d'instructions aussi précises que possible et connaître de plus leurs intentions pour que sur les grands marchés ils puissent acheter la laine que désirent leurs commettants et pas une autre. Il faut qu'ils puissent deviner même leurs intentions pour pouvoir saisir toute occasion qui se présenterait. C'est pourquoi nombre de ces maisons de courtage sont souvent des filiales d'une ou plusieurs manufactures pour le compte desquelles elles achètent alors à peu près exclusivement. La communauté d'intérêt, de direction assurant les liaisons nécessaires entre commis et commettants. Quant à celles qui sont absolument indépendantes financièrement et commercialement elles sont plutôt peu nombreuses, elles ont la clientèle de fabriques moins importantes ou n'ayant pas jugé nécessaire d'entretenir pour elles seules une maison d'achat, il n'empêche que les relations entre les deux parties sont obligatoirement suivies et très intimes. Les maisons de courtage n'ont pas la puissance des maisons de négoce. Leurs bénéfices sont limités, en effet, elles n'encaissent que leur commission et comme

les frais généraux et, en particulier, l'entretien d'acheteurs, même s'il est fait en compte commun avec des concurrents comme cela se pratique assez souvent, sont très élevés les résultats ne peuvent être très lucratifs. Aussi leur surface propre est toujours très limitée, on peut même dire qu'elle est pour ainsi dire inexistante à côté de l'importance des laines qu'elles traitent et des crédits dont elles ont besoin.

Il est en effet à noter que bien qu'elles s'en tiennent à des opérations de courtage, leur rôle n'est pas celui d'un courtier ordinaire.

1° Ce sont elles qui achètent et paient elles-mêmes la laine comme si elles traitaient pour leur propre compte, ce sont elles-mêmes qui soignent l'expédition de la marchandise qui leur est adressée, c'est à leur nom seul que les crédits sont ouverts. Ceci est une nécessité puisque les laines brutes sont vendues au pays d'origine, nous le verrons, aux enchères et payables comptant, on ne voit pas la possibilité pour les courtiers d'agir autrement.

2° Mais il faut se rappeler que ce ne sont pas de simples intermédiaires à l'abri de tout risque. La garantie que doit fournir tout vendeur de laine brute à son acheteur joue à leur encontre aussi bien qu'à l'encontre des négociants. Ils se portent forts vis-à-vis de leur commettant du rendement et de la qualité de ressortie, ils supportent le risque de leur erreur technique sans même qu'il y ait faute ou négligence de leur part.

La qualité exacte du courtier importateur est donc celle du commissionnaire Ducroire. On peut les comparer assez exactement à ce sujet à l'agent de change. Le vendeur ne connaît que lui, l'acheteur aussi, c'est lui qui paie le vendeur même si l'acheteur est défaillant, c'est lui

qui porte le risque de la marchandise si celle-ci n'est pas conforme.

La laine peut donc emprunter trois chemins pour aller du producteur de laine à l'industrie. Nous les indiquons ci-dessous schématiquement pour déterminer la place exacte des intermédiaires dans l'organisation commerciale :

1° Le producteur adresse sa laine brute sur un marché. Elle est achetée par un négociant qui la fait souvent peigner à façon et la revend directement à l'industrie ou sur un marché de peigné ;

2° Le producteur adresse la laine brute sur un marché. Elle est achetée par un Commissionnaire qui l'importe pour le compte d'un Industriel ;

3° Le producteur vend directement à l'industrie par l'intermédiaire d'un courtier.

La voie ordinaire par laquelle est alimentée l'industrie lainière est sans contredit, la voie n° 1 ; c'est par elle que s'achemine la plus grande partie des laines utilisées dans notre pays.

Cette voie qui est la plus longue comporte entre le départ chez les producteurs et l'arrivée chez les industriels manufacturiers deux séries de transactions, les unes sur les marchés de laine brute, les autres sur les marchés de laine peignée.

Nous allons donc, maintenant que nous avons analysé le caractère et le rôle des intermédiaires en laine, étudier l'organisation et les règles de ces marchés.

CHAPITRE II

LES MARCHÉS DE LAINE BRUTE

Nous venons d'exposer comment, à la suite d'une longue évolution, des marchés de laines brutes s'étaient installés soit dans les ports d'importation des pays manufacturiers soit dans les ports d'exportation des pays producteurs. L'institution de ces marchés avait pour but de permettre aux acheteurs de pouvoir s'approvisionner sans avoir à prospecter la campagne, et aux vendeurs d'obtenir un prix plus juste de leurs marchandises. Pour que ce double but soit atteint dans les meilleures conditions, il apparaît logique que l'organisation interne de ces marchés réponde à deux principes généraux:

1) En raison du caractère instable et très divers de la laine, les marchés lainiers devaient tendre vers l'institution de larges expositions de l'intégralité des lots à vendre. C'est en effet le seul moyen pratique qui permette à l'acheteur l'examen détaillé et approfondi auquel il doit se livrer, pour ne pas être trompé, pour déterminer aussi exactement que possible la qualité et le rendement de la marchandise, et pour estimer avant l'achat le prix qu'il peut en donner suivant l'usage qu'il estime pouvoir en faire.

Ce procédé donne au négociant une réelle économie de temps et de soucis, lui permettant de trouver sur place, rapidement, la catégorie exacte de marchandise dont il a besoin.

2) Les producteurs de laine adressant pour y être vendue leur laine sur des marchés où ils ne pouvaient se rendre eux-mêmes pour surveiller l'exécution des transactions, celles-ci — pour leur donner toute quiétude quant au prix — devaient tout naturellement en arriver à être traitées à la criée dans des enchères où pouvaient venir tous les négociants intéressés. C'était le seul moyen logique pour permettre l'établissement de cours sincères, puisque les marchés à terme sur les laines brutes sont impossibles.

Les ventes aux enchères, indépendamment de leur utilité pour l'établissement de cours indiscutables apportant une sécurité complète aussi bien aux négociants qu'aux producteurs, sont en outre pour ces derniers un guide précieux dans l'orientation à donner à leur élevage; les prix atteints pour les différents lots leur indiquent à coup sûr les préférences des acheteurs et les incitent à perfectionner dans le sens voulu leur production lainière. Par ailleurs ce mode de vente permet au négoce et à l'industrie d'échelonner leurs achats suivant leurs besoins et de leur éviter la constitution de stocks qui pèseraient sur leur trésorerie.

Les avantages théoriques des ventes aux enchères publiques de lots de laines brutes classées et intégralement exposées se sont trouvés confirmés par l'expérience. Ils sont d'un usage courant sur tous les marchés lainiers les mieux organisés (Cap, Australie). Mais tout système ne peut être parfait, celui-ci devait entraîner une conséquence extrêmement importante au point de vue financier. Du fait que la laine est vendue à l'enchérisseur qui a fixé le prix le plus élevé, le vendeur ne connaît pas sa contrepartie; c'est un inconnu. Il n'a pu la choisir puisque

c'est lui seul de sa propre autorité qui s'est déclaré preneur du lot à l'offre qui était faite par le courtier. Le négociant qui se porte acheteur de cette façon peut très bien ne pas avoir les moyens de régler, aussi comme dans toute vente aux enchères le vendeur ne peut faire crédit; il ne peut normalement céder sa marchandise que contre des fonds. C'est ce qui se passe pour la laine vendue aux enchères: le négoce doit la payer comptant et c'est pour lui une dure servitude.

Nous n'allons pas examiner en détail l'organisation de tous les marchés de laine. Notre but final est l'étude du financement des laines et en particulier de leur importation. Ce financement ne présentant d'importance et d'intérêt que pour les principales régions où la France s'approvisionne, nous bornerons notre examen aux marchés:

1) des régions productrices: Australasie.
Cap.
Plata.

2) de la grande nation commerçante, l'Angleterre.

3) Enfin, de la France et des Colonies, ceux-ci surtout à titre documentaire et pour souligner le cadre national dans lequel nous avons placé notre étude.

I. — MARCHÉS DES PAYS GROS PRODUCTEURS

A) *Australasie:*

Ce qu'on est convenu d'appeler l'Australasie comprend l'Australie et les îles de la Nouvelle-Zélande. Rappelons que ces pays possèdent un cheptel ovin de 145 millions de têtes environ, soit 24 % du cheptel mondial et ont produit en 1937-38 1.312 millions de lbs de laines,

soit plus du tiers de la production mondiale. Dans ces chiffres l'Australie seule possède 114 millions de moutons qui ont donné 1.015 millions de lbs de laine. Ce pays, qui est à la tête de la production lainière est aussi le premier pour les qualités de la marchandise et l'organisation de son négoce.

1) *La laine australienne.*

L'élevage du mouton est assez strictement réglementé en Australie; il est interdit d'y importer des bêtes de deuxième choix, seules les races pur-sang peuvent entrer sur ses territoires. La conservation des qualités de la race des moutons est, on le conçoit en effet, une préoccupation importante pour ce pays qui tire de la laine une large part de ses revenus, et cette préoccupation va si loin que pour limiter autant que possible les effets de la concurrence, notamment au Cap, l'Australie interdit l'exportation de ses moutons.

A cette réglementation s'ajoute toute une organisation chargée de l'instruction des éleveurs et de les guider dans les soins à donner à leur bétail. C'est ainsi qu'à la longue le troupeau australien à la suite d'efforts incessants, d'expériences, de croisements, est arrivé à présenter une très belle sélection exactement adaptée au service qu'on attend de lui, c'est-à-dire produire beaucoup et bien.

Beaucoup: A l'origine le poids moyen d'une toison était de lbs. 3,5 environ, en 1926 il était de lbs. 8,5 ; il se maintient depuis lors à ce chiffre.

Bien: La laine fine, dite mérinos, constitue la majorité des laines produites dans le pays: 82 %, et ce chiffre représente à lui seul environ 50 % de la production

totale mondiale de mérinos. La région qui produit les laines les plus fines est la Tasmanie, avec lesquelles on peut obtenir au triage les n° 150 et 160. La laine de Nouvelle-Zélande au contraire de celle d'Australie, est presque toute croisée 98 % environ et le troupeau extrêmement varié quant aux races: cela tient d'une part à la nature du climat et du sol et à la liberté dont les éleveurs n'ont pas su faire bon usage, chacun appliquant son système.

En Australie les éleveurs de moutons se nomment des « Squatters » par opposition aux Farmers ou Agriculters.

La tonte débute vers le 15 août; autrefois, on tondait à la main avec de grossières cisailles; maintenant des entrepreneurs spécialisés parcourent les campagnes et tondent mécaniquement les moutons. Il s'ensuit que la toison est beaucoup plus compacte et les fibres plus longues. Les moutons ayant été préalablement parqués et parfois lavés, — en réalité les trois-quarts environ des laines australiennes sont en suint, — sont amenés au tondeur. La toison tombée, des employés s'en emparent, la débordent, enlèvent les parties trop abimées et en font plusieurs lots suivant la qualité approximative qu'ils jugent d'un coup d'œil.

A ce sujet on distingue en général :

1° les laines longues et fines, first combing,

2° les laines longues et grossières, second combing,

3° les laines courtes et fines, first clothing,

4° les laines courtes et grosses, second clothing.

Puis les toisons sont pliées rationnellement, roulées et cette opération suffit à les maintenir fermées. Les toisons sont réunies en balles d'environ 150 à 170 kilos,

contenant de 50 à 70 toisons, selon qu'elles sont plus ou moins fines, les balles sont fortement comprimées en balles de toile, cerclées de fer puis marquées; ci-dessous un exemple de marque:

M. A. B.	Marque de l'éleveur.
Queen's garden	Nom de la station d'élevage.
E.	Indication de la nature de la laine (laine de brebis).
lst combing	Classe de la laine.
(1) 95	Numéro d'ordre.

2) *L'organisation commerciale.*

Pendant de longues années les Squatters australiens adressèrent le produit de leur tonte aux firmes londonniennes qui se chargeaient de la vente sur ce marché. Ce procédé existe de moins en moins; les éleveurs ayant la possibilité de vendre directement sur place, s'aiguillent vers ce procédé : ils peuvent toucher ainsi, de suite, le produit de leurs ventes et il n'y a plus guère que quelques importants et riches squatters à vendre à Londres.

Actuellement la presque totalité des laines australiennes est vendue dans le pays même et pour les raisons que nous avons dit les marchés de la main à la main sont très rares, les transactions se traitant presque toutes aux enchères publiques qui sont installées maintenant dans tous les centres importants.

Aussi est-ce par ce procédé que sont vendues la presque totalité des laines. En 1912-13, 1.800.000 balles seulement étaient vendues aux enchères; actuellement 90 % de la production est échangée de cette sorte.

(1) Richard Wagnon, op. cité.

Les Squatters acheminent leurs balles de laine vers des villes de l'intérieur: là des « brokers » ou des sociétés coopératives moyennant une commission, se chargent de les faire vendre sur le marché le plus proche. Ces marchés sont situés tous dans des ports importants où les acheteurs trouvent toutes facilités pour soigner leur embarquement puisqu'une grande partie de ces laines sont exportées.

En Australie les principaux marchés sont: Sydney, Melbourne, Geelong, Victoria, Adelaïde, Sundrier, Swan River, New-England, Brisbane. En Nouvelle-Zélande, Wellington, Napier, Christchurch, Dunedin, Auckland. Ces marchés qui drainent évidemment la laine provenant de leur hinterland lui ont donné leur nom; c'est ainsi que l'on dit des Sydney, des Dunedin...

Dès leur arrivée de l'intérieur dans les ports, les laines sont entreposées dans des magasins éclairés et spacieux appartenant aux associations corporatives. Le Broker chargé de la vente forme des lots de balles de laine de caractéristiques les plus voisines possibles, établit un catalogue et fait expertiser par un courtier assermenté spécial la valeur des laines. Catalogue et résultat de l'expertise sont adressés aux squatters qui fixent parfois le prix minimum de vente qu'ils désirent.

Les ventes ont lieu dès qu'il y a assez de laines exposées, durant la campagne tous les jours. Les brokers ont adressé leurs catalogues à tous les acheteurs de la place; ceux-ci viennent le matin examiner la laine, la sentir, l'étirer, en soupeser la qualité et le rendement, ils anotent le catalogue, puis le soir de deux à quatre ou cinq heures dans un amphithéâtre de la bourse aux laines, les lots un à un sont vendus au plus offrant et dernier

enchérisseur. Le courtier commence par une mise à prix inférieure de 10 % à l'estimation d'expertise et peut retirer la laine si elle n'atteint pas le prix que son donneur d'ordre lui a fixé.

Comme à nos ventes aux enchères, un coup de marteau martelle sans appel le nom de l'acheteur. Le paiement doit être effectué comptant lors du retrait de la marchandise.

B) *Le Cap.*

C'est sous cette abréviation que l'on désigne l'union sud-africaine formée par les colonies anglaises du Cap de Bonne-Espérance, le Natal, le Transwaal, l'Orange et le Protectorat Sud-Oriental.

Le Cap possède un cheptel ovin représentant le tiers environ de celui de l'Australie: 40.000.000 de têtes environ produisent annuellement 250.000.000 de lbs. de laine.

1° *La laine du Cap.*

Le mouton du Cap provient de croisements nombreux opérés entre les races indigènes et les vieilles races européennes puis les mérinos d'Australie quand ceux-ci commencèrent à avoir la cote sur le marché.

La laine est en général fine, souple et particulièrement bouclée, qualité fort appréciée pour certaines fabrications; elle fait dans tout le monde une sérieuse concurrence à la laine australienne et nous avons dit comment ce dominion s'efforçait de se défendre par des prohibitions à l'exportation de ses moutons.

La laine du Cap en raison de la nature du sol où paissent les troupeaux est souvent sale et dans les toisons se trouvent enchevêtrés de nombreux corps étrangers, brindilles, herbes sèches. Malgré cela les éleveurs préfèrent ne pas laver leur laine à dos pour la débarrasser de ses impuretés; en effet, celles-ci, le suint surtout, protègent le poil qui est particulièrement fragile et perdrait une partie de sa finesse et de son admirable bouclé s'il était désuinté même en partie, car il ne serait pas assez fort pour subir les fatigues de l'emballage, de la compression et du voyage. C'est pourquoi les laines du Cap sont presque toujours en suint.

Malgré ce manque de propreté, elles sont d'une grande régularité, assez homogènes quant à la finesse, autant que cela est possible pour la laine; leur coefficient de variabilité oscillerait de 12 à 30 % au maximum et c'est pour cette raison que les classifications de laines du Cap sont basées sur la longueur des fibres qui est plus ou moins grande, selon que l'on tond les moutons moins ou plus souvent. Pour désigner des laines on dit du 12 mois, du 6/8 mois suivant la date de la dernière tonte... l'habitude de tondre plus souvent le mouton a été prise depuis longtemps par les éleveurs de ces régions sans doute parce qu'à court d'argent ils cherchaient toujours un moyen de s'en procurer.

Une des particularités du Cap c'est qu'il possède un troupeau de 5.000.000 de chèvres produisant 3 à 4.000 tonnes d'une laine appelée mohair ou laine angora représentant les deux tiers de la consommation mondiale de cette spécialité.

Normalement au Cap la tonte commence un peu plus tard qu'en Australie: en septembre pour durer jusqu'en

Janvier environ. Cette opération se fait encore souvent en maints endroits par des moyens de fortune ; ceux dont disposent les éleveurs. Pourtant la tonte mécanique, déjà d'un usage courant en raison de la rapidité et de la régularité qui en résulte, se développe à mesure que deviennent accessibles les plus lointaines bergeries.

Après la tonte, la laine n'est ni classée sommairement, ni débordée comme cela a lieu souvent en Australie. Les balles sont formées aussitôt, elle pèsent en moyenne de 160 à 190 kgs.

2° *Organisation commerciale.*

Elle est bien moins au point qu'en Australie. Alors que dans ce dominion l'organisation des coopératives de vente et les courtiers permettent au producteur de réaliser sa tonte dans les meilleures conditions en lui permettant d'accéder lui-même indirectement aux ventes aux enchères, au Cap, quoique l'organisation commerciale tende à se rapprocher du modèle qui lui est présenté par l'Australie il s'en faut que les usages soient uniformisés.

Le Cap est plus près de Londres que l'Australie. Aussi pas mal de gros producteurs expédiaient il y a peu d'années encore une bonne partie de leur laine aux enchères de Londres pour y être vendue. Cette pratique toujours pour les mêmes raisons est de moins en moins suivie.

Par ailleurs dans certaines régions de l'Union Sud-Africaine on rencontre pas mal de petits propriétaires colons ou indigènes qui, faute d'une organisation coopérative développée, vendent directement les produits de leurs tontes à des marchands ambulants ou à des négo-

ciants qui groupent leurs achats et les revendent soit à des exportateurs, soit sur les marchés publics. Pour ces raisons les ventes aux enchères bien qu'elles soient assez nombreuses (les principales sont : Port-Elizabeth, East, London, Durban, Mossel bay)... et que leur organisation soit calquée sur celles des marchés australiens dont ils n'atteignent pas cependant la perfection, voient leur échapper un certain nombre de transactions qui sont passées en dehors d'eux.

Quoi qu'il en soit, au point de vue financier, comme en Australie c'est comptant que se traitent les affaires sur laines, que celles-ci soient achetées de gré à gré ou aux ventes publiques.

C) *La Plata.*

Les deux pays de l'Amérique du Sud qui produisent le plus de laine sont l'Argentine et l'Uuruguay. Le Rio de la Plata sur lequel sont situés les deux plus grands ports d'embarquement de cette région (Buenos-Aires et Montevideo) a donné son nom aux laines de leurs hinterlands qui sont, après l'Australasie, le second producteur de laine du monde. L'Argentine a produit 380 millions de lbs de laines et l'Uruguay 110 millions pour la campagne 1937-38.

1) *Les laines de la Plata.*

En Argentine la laine est en général de belle qualité, le quart est constitué de laines mérinos ou des meilleurs croisements. En Uruguay la majeure partie de la laine est fine. L'élevage dans la plupart de ces régions n'est guidé que de très loin par les organismes compétents qui ne

peuvent surveiller les installations privées dans ces vastes territoires.

La tonte qui commence en octobre pour durer jusqu'en janvier pour les territoires de la Terre de Feu, en maints endroits est faite suivant les méthodes les plus primitives et les éleveurs ne prennent aucune peine pour mieux préserver leur marchandise. Les toisons sont ramassées en vrac, parfois même sans qu'elles soient classées, sans être pliées, puis elles sont ligotées et vaguement emballées, les balles ressemblant plutôt à des ballots de grosseur et de poids extrêmement variables, mais toujours volumineux (400 kgs environ en Argentine, 500 kgs environ en Uruguay).

2) *Organisation commerciale.*

Le laisser-aller de la production à la Plata devait fatalement influer sur l'organisation commerciale qui est extrêmement sommaire.

D'abord une partie de la laine est achetée sur pieds par toute une catégorie d'intermédiaires, négociants ou banquiers qui font souvent des avances aux éleveurs et ont ainsi les moyens d'obtenir d'eux des prix et des conditions qui leur sont avantageuses. Ces négociants rassemblent ces laines, les expédient vers la côte et là les revendent soit directement soit indirectement aux acheteurs étrangers. Mais le plus souvent surtout en Uruguay ou à la Partie méridionale de l'Argentine (Patagonie), faute d'intermédiaires, ou pour se passer d'eux, les acheteurs étrangers sont de véritables prospecteurs; ils doivent battre la campagne d'estancia en estancia à la recherche de la laine qu'ils achètent parfois avant la tonte sur le dos des moutons aux éleveurs eux-mêmes auxquels ils

sont amenés à consentir des avances suivant des usages locaux.

Il existe bien des marchés à Buenos-Ayres, Montevideo, Bahia-Blanca, Rosario et tout à fait dans le Sud Punta-Arenas, Rio Galligo. Ceux-ci n'ont rien de commun avec les marchés aux enchères d'Australie ou du Cap.

Ainsi, à Buenos-Ayres au « Mercado Central de Frutos », les balles de laine dont nous avons dit déjà qu'elles étaient sans forme et de poids très variables, sont assemblées par des courtiers qui se chargent d'opérer les ventes soit pour le compte des producteurs eux-mêmes, soit pour le compte d'intermédiaires ou négociants locaux, en des espèces de pyramides dans lesquelles on trouve toutes sortes de laines ; les acheteurs se promènent au milieu des lots tâchant, et c'est plus difficile encore qu'ailleurs, de déterminer à vue ce qu'ils peuvent contenir, puis, lorsqu'ils ont trouvé quelque chose qui peut faire leur affaire ils prennent le courtier à part et discutent avec lui pour la fixation du prix.

En dehors du grand marché de Buenos-Ayres, il existe dans cette ville un certain nombre de magasins de courtiers qui vendent dans les mêmes conditions des laines qui sont exposées chez eux.

En ce qui concerne le paiement des affaires ainsi traitées, il doit intervenir, suivant la coutume, le samedi qui suit la transaction, donc, pratiquement comptant.

Les conditions vraiment défectueuses dans lesquelles sont préparées les balles puis les lots de laine à la Plata crée pour les acheteurs une grosse source de difficultés, indépendamment des difficultés d'appréciation de la marchandise ; celle-ci ne peut être adressée en Europe sous la forme où elle a été achetée. Les maisons d'acheteurs

établies à la Plata doivent commencer par classer sommairement les laines achetées, en éliminant les qualités trop basses dont la valeur ne paierait pas les frais de transport — travail qui aurait pu être fait et beaucoup plus facilement au moment de la tonte. Les manipulations auxquelles doivent se livrer les acheteurs exigent forcément, surtout en pleine campagne, un certain temps, souvent 1 mois à 1 mois 1/2, temps pendant lequel la laine ne peut être embarquée et mise sous documents. Or, elle a déjà été payée depuis longtemps et ce fait a son importance pour le point de vue financier qui nous occupera tout à l'heure.

Aussi le représentant à la Plata des maisons de négoce européen et français en particulier n'est pas comme en Australie et au Cap un simple acheteur qui expédie à sa maison les laines dont il se rend acquéreur, mais un véritable négociant, qui revend sur place après classement sommaire des laines qu'il a achetées et qui ne lui conviennent pas, il se livre ainsi au pays producteur à un véritable trafic comme un négociant ordinaire.

Il convient de signaler qu'à la Plata depuis une dizaine d'années s'est développée d'une façon assez importante une industrie locale de lavage de laines ; celle-ci achète directement les toisons aux producteurs et après les avoir « lavées à fond », les revend au négoce international qui a ainsi la possibilité de trouver près d'elle des laines bien classées.

Les gouvernements d'Argentine et d'Uruguay font des efforts pour obtenir des éleveurs une amélioration de la présentation de leur tonte et des négociants une meilleure organisation commerciale. Mais ils rencontrent une vive opposition de la part des intermédiaires existants qui

craignent de voir se tarir la source de leurs importants profits. On notera qu'en Argentine un décret du 28 avril 1938 a créé un Comité consultatif de la laine chargé de proposer toutes les mesures utiles pour l'élevage, le classement des laines et l'organisation du négoce.

II. — Le marché anglais

Nous avons dit comment durant les premiers trois quarts du siècle dernier, les laines en provenance des nouveaux pays d'élevage étaient expédiées par les producteurs vers les Marchés d'Europe et en particulier à Londres pour y être vendues. Bien qu'actuellement, nous venons de le voir, des marchés nombreux et importants se soient installés dans les régions grosses productrices, l'Angleterre et Londres surtout ont conservé un rôle important dans le commerce international des laines.

De très gros producteurs du Cap et d'Australasie, soit parce qu'ils sont anglais ou résident en Angleterre et préfèrent voir vendre leurs laines sous leurs yeux, soit parce qu'ils disposent d'une organisation assez importante pour pouvoir soigner à bon compte le transport en Europe, ont conservé le chemin de Londres, où arrivent, en outre, tout naturellement les laines des régions comme le Chili et les Indes qui trouveraient difficilement preneurs sur les lieux de production.

Les deux places principales sur lesquelles sont traitées les laines sont Liverpool et Londres.

Liverpool est spécialisée dans les laines des Indes. Sur 190.300 et 165.500 balles vendues respectivement en 1937 et 1938, 184.100 et 159.900 provenaient de cette région.

Quant à Londres, les transactions sont plus importantes, elles portent surtout sur des laines d'Australie et de Nouvelle-Zélande comme l'indique le tableau ci-dessous :

Ventes aux enchères de Londres (en 1.000 balles)
Quantités offertes et quantités vendues

	1932	1933	1934	1935	1936	1937	1938
Australie.....	369	306,5	252,5	341,1	226,8	220,2	252,1
Nouvelle Zélande....	330	379,8	221,7	310,4	257,4	178 8	216,0
Cap.....	30,7	16,8	12,5	11,5	10,5	10,8	11,6
mérique du Sud...	92,6	74,5	69,7	45,7	42,7	29,8	30,8
Divers.....	23	21,4	17,7	19,2	17,5	23,2	22,7
Total des quantités offertes..	845,3	799,0	574,1	727,9	554,9	462,8	533,2
Total des quantités vendues..	726,9	727,8	486,0	636,5	484,5	390,0	448,5

Ces chiffres auraient besoin d'être rectifiés car les balles de laine d'Amérique du Sud pèsent en moyenne trois fois plus que les balles d'Australasie. Cependant tenu compte de cette correction en 1938, les laines en provenance de cette dernière région dispersées sur le marché de Londres présentaient plus de 78 % de la totalité des transactions, celles d'Amérique du Sud 10 %, celles du Cap 2 % environ.

L'organisation des marchés anglais et celui de Londres en particulier ont servi de modèles aux marchés australiens et sud-africains dont le système d'exposition des lots,

d'échantillonnage, de cataloguage et de ventes est en tout point analogue.

A Londres les enchères ont lieu en général 6 fois par an.

Une première série en Janvier ;

Une deuxième série en Mars ;

Une troisième série en Mai ;

Une quatrième série en Juillet ;

Une cinquième série en Septembre ;

Une sixième série en Novembre-Décembre.

Elles se déroulent de la même façon que nous l'avons décrite pour les ventes sur les marchés australiens. Les ventes ont lieu par lot de catalogue au « Wool exchange » de Coleman Street au plus offrant et dernier enchérisseur.

Ci-dessous copie d'un catalogue.

N° 1.

SOLD BY AUCTION BY WINDELER et Co
(A. Beyfus, F. B. Windeler, B. C. Windeler, E. M. Pinnell, A. R. Bentley)
AT
THE WOOL EXCHANGE
25, Coleman Street, E. C. 2
on FRIDAY, 20th NOVEMBER, 1936.
THE FOLLOWING GOODS, VIZ :

237	Bales	Victorian Wool
223	»	New South Wales
214	»	Queensland,
56	»	South Australian
27	»	Western Australian
1346	»	New Zealand
652	»	Kenya Colony
148	»	Cape
2903	Bales	

13 Bales Warehouse Sweepings (Lots 145-146 et 440).

CONDITIONS OF SALE (traduction)

1° L'acquéreur est le plus haut enchérisseur et si une contestation s'élève entre les enchérisseurs d'un lot, elle sera tranchée par les courtiers à moins que l'un des réclamants ne surenchérisse ; en ce cas, le lot sera remis aux enchères à nouveau ;

2° Les marchandises sont pesées par le magasinier et enlevées par les acheteurs à leurs frais dans les 14 jours avec tout vice ou défaut de quelque espèce que ce soit (y compris erreur d'espèces). Une facture est délivrée à chaque acheteur pour le montant total de ses achats et elle doit être acquittée au plus tard le 7e jour après le jour de la vente contre paiement total de la facture ou si celle-ci n'est pas encore prête, d'une somme équivalente comptant ou en bank notes sans escompte.

N° 2.

AT MESSRS. THOS. GOOCH et SONS (Limited)
NEW WAREHOUSE St-GEORGE STREET,
Ex. Largs Bay, Queensland,

Greasy A A A E - Lot 1 - Mark	Tares lbs.	Bales	d.
Hogarth Bros Clio.	11	10	15

Du fait du développement et de l'organisation rationnelle des marchés aux pays d'origine de la laine, les enchères de Londres semblent avoir tendance à perdre de leur importance. Les quantités de laines qui y sont vendues décroissent d'une façon assez sensible surtout depuis quelques années.

En 1932 et 1933, c'était plus de 700.000 balles qui furent dispersées à Londres chaque année ; depuis 1933 et hormis 1935 qui a vu la vente de 600.000 balles, la moyenne des ventes oscille autour de 450.000 balles encore qu'en 1937 ce chiffre soit tombé à 390.000.

Malgré cette diminution du mouvement d'affaires, en raison de son rôle séculaire, les enchères de Coleman Street sont suivies par les acheteurs de tous les pays et les cours cotés sont considérés comme le baromètre du prix mondial de la laine.

III. — Les marchés français et coloniaux

La France est à la fois un pays de négoce et d'industrie lainière et un pays de production, de petite production s'entend. Nous distinguerons donc deux catégories bien distinctes de marchés :

Les marchés de distribution entre négociants et industriels ;

Et les marchés de production entre producteurs et négociants.

A. — *Les marchés de distribution de laines en France*

Il en existe trois centres principaux :

A Roubaix et à Tourcoing où sont traités surtout les déchets et blousses provenant des usines de la région ;

A Marseille qui est aux laines du bassin Méditerranéen ce que Londres est aux laines d'Australasie et du Cap ;

Enfin, à Mazamet, grand centre mondial des transactions sur « laines mortes ».

1° *Roubaix-Tourcoing.*

On conçoit la nécessité d'un marché dans cet important centre textile, pour assurer l'équilibre des stocks et l'écoulement des sous-produits. Les deux villes sœurs ont chacune leur organisation différente et autonome mais identique et sous la direction de leur chambre de commerce respective.

Les marchandises destinées à être vendues sont exposées comme sur les autres marchés lainiers intégralement dans de clairs et spéciaux halls, des catalogues sont établis et les ventes aux enchères ont lieu une fois tous les deux mois, par l'intermédiaire de courtiers assermentés. Ces ventes dépassent largement le cadre local, de nombreuses marchandises proviennent de négociants et industriels étrangers, surtout belges et ces enchères sont suivies par des acheteurs de tous les pays.

Le marché de Tourcoing est du reste le plus important marché de laines brutes de l'Europe Continentale, environ 8 à 10.000.000 de kgs de laines de toutes sortes y sont dispersées chaque année aux enchères.

2° *Marseille.*

Marseille grand port de la Méditerranée et tête d'importantes lignes de navigation vers l'Orient, devait être amené en raison de sa situation géographique à draîner tout au moins une bonne partie des laines produites dans les pays où faisaient escale ses bateaux. Depuis de longs siècles c'est vers Marseille qu'affluaient les laines de Barbarie, d'Algérie, du Maroc, de Turquie, de Syrie. Ces régions de production de moyenne importance et ne possédant pas pour la plupart de marchés propres organisés,

chargèrent les courtiers de ce port de négocier au mieux les toisons qu'ils y adressaient. De nos jours l'Afrique du Nord tend à se passer de cet intermédiaire en développant chez elle des marchés aux enchères et peut-être verrons-nous le marché des laines de Marseille tomber en désuétude comme autrefois celui du Havre au profit des marchés des pays producteurs.

Les arrivages à Marseille se sont élevés pour les trois dernières années, aux chiffres suivants :

	EN BALLES		
	Arrivages	Ventes et livraisons	Transit
1936	56.598	46.277	10.608
1937	81.793	62.049	15.701
1938	39.467	29.936	11.073

Pour ces trois années, les laines portées sur les statistiques comme « ventes et livraisons » provenaient des pays suivants :

	1936	**1937**	**1938**
Syrie	976	1.863	1.566
Mésopotamie	13.221	5.346	8.279
Mer Noire	0	8.990	66
Algérie	18.818	18.3.6	9.570
Tunisie	4.815	10.985	2.825
Maroc	1.513	7.466	5.304
Soudan	1.446	2.816	2.170
Divers	5.488	6.397	156
	46.277	62.049	29.936

L'année 1937 fut d'une activité exceptionnelle. L'importante diminution des transactions enregistrée en 1938 provient d'un arrêt presque total, dont nous ne connaissons pas la cause, des arrivages de la Mer Noire et des divers et d'une diminution des arrivages d'Afrique du Nord due à un simple retard de la tonte.

Marseille possède une compagnie de courtiers en laines assermentés. Deux jours par semaine, ils convoquent tous les acheteurs de la place, leur présentent sur le quai même les lots de laines qui viennent d'être débarqués et précisent le prix qu'ils désirent, suivant les instructions de leurs commettants. De nombreuses affaires sont traitées de la sorte. Les lots non vendus sont entreposés sous le contrôle du Syndicat du commerce des laines dans des magasins spécialement aménagés qui permettent dans les meilleures conditions possibles la conservation de la laine, l'exposition des balles et leur examen par les acheteurs. Ces laines sont offertes au négoce quatre fois par an, généralement en Février, Juin, Septembre et Novembre, par ventes aux enchères publiques dirigées par les courtiers assermentés.

Marseille fait de nombreux efforts pour attirer à elle toujours davantage de laines et développer l'importance de son marché. Celui-ci, à vrai dire, est assez modeste si on le compare aux autres marchés mondiaux ; il n'en demeure pas moins vrai que Marseille est le grand centre méditerranéen de la laine.

3° *Mazamet.*

Nous avons déjà cité sans y insister le nom de Mazamet ; arrêtons-nous y quelques instants pour donner des explications nécessaires.

Lorsqu'on abat un mouton ou que celui-ci crève, on ne prend pas la peine de le tondre. La peau de l'animal porte donc encore la laine et c'est justement la grande spécialité de Mazamet de traiter ces peaux, d'en séparer le cuir et la toison qui est appelée alors : laine de peaux, laine morte, laine de Mazamet.

Mazamet située entre le centre lainier de Bédarieux, Castres, Labastide autrefois important et un centre de mégisserie réputé (Graulhet), grâce à la qualité de ses eaux — il en faut beaucoup et d'une nature spéciale pour ce genre de travail — grâce aussi à l'initiative de ses industriels et de ses négociants, s'est taillé une situation tout à fait particulière dans l'industrie lainière, non seulement française mais étrangère : c'est l'unique grand centre mondial de délainage.

Cette place possède 70 usines de délainage qui travaillent 85 % des peaux de La Plata et 45 % des peaux d'Australie, soit 45 à 55.000.000 de kg. par an. Elle a réalisé en 1938 un chiffre d'affaires de l'ordre de 700.000.000 de francs.

Arrivages de laines en peaux à Mazamet		Provenance pour l'année 1938		Ports d'importation pour 1938	
	kilos		kilos		kilos
1930	56.453.000	Australie...	32.657.000	Marseille...	24.421.000
1934	42.543.000	La Plata ..	13.047.000	Bordeaux ..	12.433.000
1935	50.369.000	Cap	6.024.000	Sète	7.348.000
1936	44.185.000	Enchères de Londres..	732.000	Divers	529.000
1937	43.877.000	Divers.....	2.271.000		54.731.000
1938	54.731.000		54.731.000		

Mazamet s'approvisionne aux pays d'origine comme le négoce de laines en masses ; il utilise pour cela la même organisation commerciale. Il existe à Mazamet comme à Roubaix-Tourcoing, à Reims des négociants ayant des comptoirs d'achats dans les pays producteurs et surtout des courtiers.

Mais Mazamet ayant séparé la peau du mouton de sa laine, celle-ci doit être vendue à l'industrie, et chose digne d'être remarquée pour un marché lainier, son écoulement n'est pas confié à un marché aux enchères, mais à une armée de courtiers dispersés sur le globe, en contact étroit avec une clientèle ancienne, habituée à utiliser le produit qui l'achète en confiance sur échantillon. Cette organisation de courtiers est du reste si forte et si au point que les industries de délainage qui se sont montées hors de Mazamet sont obligées de recourir à elle pour arriver à vendre leurs laines mortes.

Le « Mazamet » est surtout prisé en Angleterre et en particulier à Bradford. En 1938, 10.263.000 kgs ont été expédiés en Grande-Bretagne sur un total de 12.150.000 kgs d'expéditions par chemins de fer.

B. — *Les Marchés de production de France et des Colonies*

1° *Les laines de France.*

On rencontre en France plus de 40 races de moutons depuis les plus fins mérinos jusqu'aux laines très communes. Il existe sur notre sol des laines renommées, laines d'Arles par exemple, produites par les descendants de moutons Mérinos importés d'Espagne au XVIII° siècle et notre bergerie de Rambouillet dont on vient de fêter les 150 ans d'existence s'enorgueillit de conserver les proto-

types de la pure race mérinos et d'avoir vu ses sujets être à la base des grands troupeaux d'Australie et de Tasmanie.

La propriété foncière morcellée entraîne le morcellement des troupeaux, ce qui est un gros obstacle à un élevage méthodique et rationnel. La tonte se fait dans des conditions extrêmement défectueuses, avec souvent seulement des cisailles grossières.

Aussi, la laine obtenue ne présente aucune homogénéité et est partout utilisée par des industries locales, sauf celle de très bonne qualité, qui mélangée avec des lots d'autre provenance donne des peignés de grande robustesse, est assez recherchée.

2° *Les marchés français et coloniaux.*

Jusqu'à une date toute récente encore, l'organisation du marché des laines produites tant aux colonies qu'en France était à peu près inexistante.

D'abord en raison de la dispersion du troupeau, de l'anarchie de l'élevage, des méthodes défectueuses de tontes, la qualité des toisons est en général mauvaise. Les balles de poids et de forme variables contiennent des mélanges nombreux, des corps étrangers : dans ces conditions il est normal que la vente ne puisse s'effectuer qu'à des prix inférieurs.

Par ailleurs, le producteur vendait et vend encore le plus souvent le produit de sa tonte à des ramasseurs qui parcourent les campagnes, achètent même parfois la laine sur pieds, consentent des avances à l'exploitant qui, plus ou moins obligé de passer par leur intermédiaire, ne peut exiger le prix qu'il pourrait normalement espérer.

On pouvait prétendre que le peu d'importance de notre cheptel ovin ne nécessitait pas une organisation commerciale spéciale. Soit ; mais les usages commerciaux sont réellement si défectueux qu'ils contribuent par l'avilissement des prix à détourner les éleveurs de l'élevage du mouton pour la laine.

Ce n'est que depuis quelques années, avec le développement du syndicalisme et du système coopératif que les organismes intéressés, inquiets de la diminution sans cesse croissante de notre troupeau, se sont efforcés de porter remède à cet état de choses en créant dans les principaux centres producteurs des ventes aux enchères organisées sur le modèle de tous les grands marchés lainiers mondiaux. Ce système, dont les avantages ne sont plus à démontrer, est loin d'être encore d'un usage général.

La Chambre syndicale des vendeurs publics de laines organise patiemment à travers la France et nos colonies d'Afrique du Nord un réseau de marchés. Il en existe *à Reims* sous la direction de la Société des Docks des laines de Reims et Marché central réunis, qui centralise la laine des départements champenois. Il est présenté chaque année 350 à 450.000 kgs à ses enchères.

A Orléans où viennent environ 500.000 kgs de laines produites dans le rayon limité au Cher et à la Mayenne.

A Dijon où la Société centrale des laines de Dijon entrepose et vend environ 4 à 500.000 kgs de Mérinos du Châtillon et de la Côte-d'Or.

Il y a quelques années une jeune société : Le Marché lainier du Sud-Ouest, a entrepris d'organiser les ventes aux enchères dans cette région qui possède à elle seule près de la moitié du cheptel ovin français (4.500.000 moutons). Des entrepôts ont été créés à Pau, Lodève, Ro-

dez et des ventes y ont lieu durant 2 semaines en Juillet et en Octobre. On y trouve 4 à 500.000 kgs de laine.

Ces marchés dispersés sur notre territoire n'ont pas encore prévalu contre la méthode de l'achat « en plaine » pratiquée par nos négociants ; c'est en effet seulement 2.000 tonnes à peine qui sont ainsi vendues chaque année aux enchères pour une production près de 10 fois supérieure. Nous ne savons s'il faut attribuer la cause de cet insuccès à l'organisation des marchés ou à l'impossibilité de vaincre les anciennes habitudes.

Quant à nos Colonies d'Afrique du Nord, la Société Nord-Africaine de ventes publiques a organisé dans tous les grands ports depuis Tunis jusqu'à Casablanca, en passant par Alger, de vastes entrepôts où les laines classées en lots assez homogènes sont vendues aux enchères à intervalles réguliers pour le compte des producteurs ou des coopératives de producteurs, environ 500.000 kgs en 1936. Cette initiative incite grandement dans ces régions au développement de l'élevage du mouton pour la laine. La tonte en effet jusqu'à présent était achetée par les marchands juifs et était peu rémunératrice pour le producteur. Nous souhaitons à cette organisation plus de succès qu'en France.

Voici très succinctement exposées quelques notions essentielles sur les principaux grands marchés de laines brutes.

Pour la compréhension de notre étude, il faut en retirer les principes d'organisation, savoir :

1° Exposition intégrale des laines que l'acheteur doit examiner presque poil par poil surtout là où l'organisation commerciale est défectueuse ;

2° A peu près partout ventes aux enchères publiques;

3° Enfin comme conséquence de cette modalité de vente, le paiement de la laine doit être effectué comptant, et c'est là le point capital de la question qui nous occupe : il faut payer cash.

Le négociant importateur de Roubaix qui achète dans l'autre hémisphère de la laine qui se trouve dans des magasins d'un port à 2 mois parfois de voyage — comme en Australie — est obligé d'en régler le montant avant de la faire sortir de l'entrepôt où elle est située, avant même qu'elle soit en état d'être embarquée. Payer comptant : c'est un point qu'il nous faut souligner ; nous le retrouverons du reste partout; la laine se paie comptant et il n'est point besoin d'être grand financier pour entrevoir ce que cette façon de procéder peut poser comme problème aux trésoreries des maisons de laine.

CHAPITRE III

LES MARCHÉS DE PEIGNÉ

Nous rappellerons que ce n'est qu'après l'opération de peignage que la laine prend une forme définissable et qu'après cette transformation elle demeure apte à la plupart des emplois que l'industrie lainière peut en faire. Nous avons dit la conséquence de cette situation : les industriels n'achètent pas toujours la laine brute dont ils ont besoin, ils préfèrent s'approvisionner souvent, pour plus de sûreté, en laine peignée. Il en résulte que le négoce qui achète des laines brutes et les revend à l'industrie pour la plupart du temps sous forme de peigné, est à cheval sur deux marchés de genre différent, ce qui est exceptionnel pour un négociant. Aussi, après avoir étudié au chapitre précédent le premier de ceux-ci sur lequel il est acheteur, nous allons examiner le second sur lequel il est vendeur.

Les transactions sur les laines peignées revêtent donc logiquement pour ces raisons dans le cycle de l'industrie lainière un rôle aussi important que les transactions sur laines brutes ; mais ce rôle est encore mis en vedette dans la pratique par l'impossibilité d'établir des marchés à terme sur ces laines pour les causes que nous avons dites.

Or le négoce des laines pouvait difficilement se passer d'un marché à terme dont l'utilité pour l'arbitrage des stocks n'est plus à démontrer et c'est pourquoi, puisqu'il écoule une bonne partie de sa marchandise sous forme de

laine peignée, ce fut sur celle-ci que furent reportées les transactions à terme.

Les marchés de peigné sont dominés par deux institutions destinées à assurer la sécurité des transactions : les conditions publiques et la Caisse de liquidation des marchés à terme. Nous ne pouvons les passer sous silence et nous examinerons :

1° Les conditions publiques ;

2° Les marchés au comptant ;

3° Les marchés à terme et la caisse de liquidation.

I. — Les conditions publiques

Dès 1854, la Chambre consultative de Roubaix attirait l'attention de la Municipalité sur les avantages qui résulteraient de l'établissement d'une condition publique des marchés textiles. « La condition sert, disait-elle, à prouver d'une manière exacte et impartiale le degré d'humidité que contiennent les laines et les soies ; elle est la constatation de ce qu'en langage commercial on appelle évaporation, ce qu'un aunage public est à la longueur des étoffes ».

L'industrie de la soie possédait depuis longtemps des établissements destinés à conditionner les marchandises ; la condition de Lyon remonte à 1780, celle de St-Etienne à 1808.

Pour les laines, l'habitude, la coutume firent mal accueillir ce procédé nouveau et soulevèrent de nombreuses oppositions « pourtant mieux vaut s'imposer une dépense relativement légère que de payer au prix de la laine 10,

20, 50 kg. d'eau ». (Discours de M. Roussel Dazin en 1857.

Le langage de la raison l'emporta finalement grâce à la ténacité d'industriels clairvoyants.

La première condition publique de Roubaix fut ouverte le 4 octobre 1858. Tourcoing inaugura la sienne peu de temps après en 1863. Il en existe en outre actuellement à Mazamet, à Reims, Fourmies, Amiens, Caudry (celles de Roubaix et de Tourcoing sont de beaucoup les plus importantes.

Mouvement des laines dans les principales conditions publiques françaises (en 1.000 kg.)

	Laines	Peignés	Filés	Total
ROUBAIX				
1934	926	19.701	4.244	24.871
1935	1.062	21.429	4.100	26.591
1936	1.306	20.303	4.094	25.703
1937	1.097	14.414	2.903	18.414
TOURCOING				
1934	10.336	29.466	5.640	45.442
1935	10.431	29.955	4.425	44.811
1936	9.978	30.197	4.866	45.041
1937	8.614	27.560	4.190	40.364
FOURMIES				
1934	16	489	1.169	1.674
1935	9	647	994	1.650
1936	4	715	974	1.693
1937	6	546	827	1.379
REIMS				
1934	307	1.878	78	2.223
1935	287	3.186	49	3.522
1936	231	2.637	61	2.929
1937	185	2.159	73	2.417
MAZAMET	Laines lav. dos	Laines lav. fond		
1934	21.244	6.134	12	27.390
1935	24.297	6.041	11	30.349
1936	26.472	6.348	21	32.841
1937	24.152	4.882	12	29.046

Total général

1934 : 102.600 — **1936** : 108.207
1935 : 106.323 — **1937** : 91.320

Ces établissements se bornèrent tout d'abord à conditionner les laines et les soies, c'est-à-dire à mesurer leur poids à l'état parfaitement sec ou « poids absolu » en vue de déterminer leur poids « loyal et marchand » pour une hydratation normale. Plus tard, ils étendirent leur activité au coton, au jute, au lin, à tous les textiles, et développèrent le nombre de leurs opérations.

Les conditions de Roubaix-Tourcoing effectuent en particulier sur tout textile, à tout état :

a) Le conditionnement : pourcentage d'humidité, indication de la perte et du gain.

b) Le pesage précis et contrôlé des balles, colis... indication des poids bruts et nets.

c) Le décreussage et dégraissage qui a pour objet de déterminer le pourcentage des corps gras et matières étrangères contenus dans la marchandise.

d) Titrage et numérotage qui est l'indication exacte du métrage et des fils rapportée au poids avant ou après conditionnement et dégraissage.

e) Torsionométrie ou évaluation du nombre de tours rapportés à la longueur.

f) Essais dynamométriques de solidité, allongement, usure.

g) Mesurage de tout tissu.

Ces conditions sont munies d'un important matériel perfectionné constamment tenu au niveau des progrès les plus récents et servies par un personnel de choix ; des précautions minutieuses sont prises pour éviter les erreurs ; les opérations sont effectuées par deux méthodes différentes, par un personnel différent, les résultats étant confrontés et contrôlés par un vérificateur.

Leur gestion et leur contrôle par les Chambres de Commerce assurent aux résultats les garanties d'indépendance nécessaires.

Reprenant l'image de M. Eugène Motte dont nous nous sommes déjà servis, nous avions dit qu'un lot de laine brute était en quelque sorte une bourse fermée que son propriétaire disait contenir une somme déterminée et que c'était le peigneur qui devait en délier les cordons et en compter exactement le montant.

Il importe donc que la quantité et la qualité de la laine soient déterminées aussi exactement que possible et l'on devine tout l'intérêt et l'importance que peut présenter à ce sujet l'institution des conditions publiques. Celles-ci par leur indépendance et leur compétence, permettent aux industriels de se décharger d'un lourd souci en une matière délicate ; leur organisation ancienne, la modicité des tarifs, les magasins généraux, services d'expéditions, de recherches, d'expérience qui y sont annexés font qu'elles sont largement utilisées par la clientèle.

On peut dire que tout lot de laine peignée qui fait l'objet d'une transaction est conditionné et possède dans ses papiers un bulletin de conditionnement dont nous donnons un exemple plus loin (1) Ce bulletin indique d'abord d'une façon précise et très exacte le poids marchand brut et net du lot de laine ; ensuite que la laine peignée qui y est consignée contient, dans l'exemple que nous avons choisi, 14,53 % d'humidité ce qui, au taux de reprise convenu — 18 1/4 % — la classe au-dessus de la moyen-

(1) Voir annexe n° V de l'exemple d'une opération de terme.

Roubaix le 22 mars 1934,

BULLETIN DE CONDITIONNEMENT

N° 3.556 à Poids brut : 2.539,8.

ETABLISSEMENT DE LA PLACE FAIDHERBE
N° d'entrée 19 674 L.
Taxe de séjour et assurance applicable le 11-4-1934.

Il a été présenté ce jour pour être posé et conditionné entre la *Compagnie des Laines et Conditions Publiques des Matières Textiles* un lot de laine peignée composé de vingt cinq balles
désigné 481-3967, dépôt 978.

Il a été prélevé pour effectuer le conditionnement huit épreuves prises dans tous les colis ci-contre.

Poids primitif des épreuves : 6.243,0
Poids absolu des épreuves : 5.331,9
d'où humidité moyenne pour cent : 14,593

Résultats par 100 kilogs nets.
à la reprise officielle de 17 0/0 : Perte : 0,073
au taux convenu de 18 1/4 0/0 : Bonif. : 0,993
au taux de 0/0

TARE CONSTATEE	TARE PROPORTIONNELLE	Poids brut total : 2.539.800
3 emballages 4.900	25 emballages 40.833	Tare déclarée non vérifiée
48 bobines 2.900	500 bobines 30.208	Tare proportionnelle constatée : 71.041
	Poids 0/0 tubes	Poids net total : 2 468.759
	Tare proportionnelle des tubes 0/0 sur pleines	

Observation importante. — Il s'agit de la nature déclarée ou de l'état non vérifié de la marchandise : La Condition n'a pas mission de vérifier ipso facto cette déclaration ou cet état et n'accepte par conséquent aucune responsabilité en ce qui concerne l'application de la reprise non mesurée par elle.

RENSEIGNEMENTS OFFICIEUX NE POUVANT ETRE PRODUITS EN JUSTICE

Frais

Pesage	15,60	*Report...*	142.60
Conditionnement	112	Toiles	
Tare de colis	15	Réencaissage	
Tare de paquets		Ferm. de caisses	
Tare de tubes		Ballot	3.60
Dévidage		Droit fixe d'assurances	26
Doublage		Acquit	0 50
Marquage		Total...	172,70
A reporter...	142,60		

La Compagnie des laines,

ne avec une bonification chiffrée à 0,993 %. Tout ceci demande une explication que nous empruntons à M. Burlet, directeur de la Condition publique de Roubaix : « On appelle reprise des matières textiles la proportion d'eau qu'elles contiennent, évaluée en % de leur poids anhydre, usuellement désigné poids absolu. Le taux de reprise, c'est la reprise commercialement admise dans les transactions, c'est la proportion d'humidité considérée comme normale. Ainsi, le taux de 18 1/4 % appliqué pour les laines peignées veut dire que celles-ci se composent normalement de :

Matières à l'état anhydre	100 kg.
Eau	18,25
	118,25

ou ce qui revient à dire, pour 100 kg. de laine à l'état marchand, il y en a 84 kg. 567 à l'état anhydre et 15 kg. 433 d'eau ».

Ces indications expliquent comment du pourcentage d'eau, soit 14,593 % on passe à la détermination de la bonification du lot de laine, soit 0,993 % ; il suffit de faire le simple calcul suivant :

Dans le lot de laine envisagé 100 kg. de laine pèsent un poids absolu 100 kg. — 14,593 = 85,407.

Or, 100 kg. absolus de laine peignée contiennent normalement 18,25 d'eau, donc :

85,407 absolus de laine peignée doivent contenir 15,586 kg. d'eau et peser 85,407 + 15,586 = 100 kg. 993.
d'où la bonification déterminée.

Toutes les laines peignées ne sont pas cependant conditionnées et le mouvement des conditions n'indique pas exactement le degré d'activité des peignages ; en effet, les firmes organisées sur un large plan d'intégration verticale ne font pas conditionner — cela se comprend — les laines qu'elles peignent et qui sont destinées à passer dans l'atelier de filature de la même société.

Cependant les mouvements des laines peignées conditionnées qui sont publiés chaque semaine par les Conditions publiques françaises sont regardés comme un reflet de l'activité de l'industrie lainière plus exact que le mouvement des laines brutes entrées à l'importation dont le volume et le poids ne sont qu'une indication très relative au point de vue industriel en raison des grandes variations du rendement de ces laines.

Il est regrettable que cette large utilisation des conditionnements pour les laines peignées dont le négoce des laines est entièrement satisfait ne se soit pas étendue d'une façon aussi générale pour le coton, au moins aussi influençable que la laine à l'humidité.

Comment les Havrais, si soucieux de la prospérité de leur Ville n'ont-ils pas compris plus tôt les avantages que pourrait leur procurer une telle organisation. Il faut reconnaître qu'il y a partout des gens malhonnêtes et au Havre comme ailleurs, les abus commis par certains qui allaient jusqu'à mouiller les balles ou simplement les placer sur de la terre humide pour en augmenter le poids, ou prélevaient des échantillons par trop volumineux, ont très certainement contribué à détourner de cette place nombre de filateurs et les ont incités à s'approvisionner directement aux pays d'origine. Une Condition publique eût rendu, comme à Roubaix, d'immenses services au Ha-

vre. Ce n'est que depuis peu que cette place est dotée d'une institution de ce genre, dont malheureusement les services ne sont pas encore suffisamment utilisés.

II. — Marchés au comptant

Les transactions au comptant sur les laines peignées s'opèrent de la façon suivante :

Les vendeurs de laine peignée traitent directement avec l'acheteur ou par l'intermédiaire d'un courtier. On voit à Roubaix les acheteurs qui vont d'une maison à l'autre recherchant le peigné dont ils ont besoin pour le produit qu'ils comptent fabriquer, demandant partout la qualité qu'ils désirent. Les négociants auxquels ils s'adressent retirent des nombreux casiers de leurs magasins les échantillons qui ont été prélevés sur les lots des laines qu'ils ont à vendre. On en tire une mèche dont le demandeur examine minutieusement les brins étalés sur un tapis de velours foncé.

Parfois au contraire, ce sont les vendeurs qui vont proposer leur marchandise à leurs clients ; les échantillons de peigné sont emballés dans des rouleaux de fort papier de couleur bleu foncé et c'est un des pittoresques aspects de Roubaix-Tourcoing de voir la foule des acheteurs et des vendeurs portant des « paquets bleus » sanglés dans une courroie de cuir et sillonnant les rues ou discutant affaires à la Bourse du Commerce. Les transactions sont traitées directement ou par courtiers qui cotent chaque jour les cours pratiqués ; ci-dessous nous donnons un exemple de cotation :

« Le Nord Textile » du 7 Janvier 1939

COURS DES PEIGNES A ROUBAIX-TOURCOING

Australie mérinos chaîne 130	pas représenté	
Australie mérinos chaîne 120	Fr.	id.
Australie mérinos demi-chaîne 120	»	id.
Australie mérinos chaîne 110	»	43 »
Australie mérinos genre Terme	»	37,50
Croisés Autralie, toisons Prime	»	38,75
Croisés Australie, toisons N° I	»	37 »
Croisés Australie, toisons N° II	»	34 »
Croisés Australie, toisons N° III	»	29,50
Croisés Australie, toisons N° IV	»	27 »
Croisés Australie, toisons N° V	»	25 »
Croisés Buenos-Aires, toisons Prime	»	36,50
Croisés Buenos-Aires, toisons N° I	»	34,50
Croisés Buenos-Aires, toisons N° II	»	31,75
Croisés Buenos-Aires, toisons N° III	»	28 »
Croisés Buenos-Aires, toisons N° IV	»	26 »
Croisés Buenos-Aires, toisons N° V	»	24,75
Cap 12 mois supérieur	»	43 »
Cap 12 mois ordinaire	»	42 »
Cap 10-12 mois	»	41 »
Cap 9-10 mois	»	40 »
Cap 8-9 mois	»	38 »
Cap 6-8 mois, bonne qualité	»	36,50
Cap 6-8 mois, Basutos ou Transkey	»	35 »

Les conditions des transactions au comptant comportent, suivant les conditions de place, un délai de paiement de 10 jours après la livraison.

Il existe des marchés de peigné sur les principaux centres lainiers, à savoir : Reims, Fourmies, Caudry, mais surtout à Roubaix-Tourcoing sur lesquels sont traités 90 % des peignés vendus en France. Du reste sur ces dernières places existe seul un marché à terme.

III. — Le marché a terme de Roubaix-Tourcoing la caisse de liquidation

1° *Principe — utilité :*

Chacun sait ce qu'est un marché à terme ; il est pourtant utile croyons-nous d'en rappeler brièvement les caractéristiques et l'utilité. On peut définir un contrat de terme comme un engagement de la part du vendeur de livrer, et de la part de l'acheteur d'accepter et de payer, une quantité et une qualité données de marchandise à un prix et à une échéance fixée à l'avance et aux conditions prescrites par les règlements d'une Bourse ou admises dans le Commerce. (Définition de la Federal Trade Commission of U. S. A.). De ce que la livraison et le paiement sont dans le contrat de terme des opérations devant intervenir dans l'avenir, on peut les confondre facilement avec des contrats à livraison différée. Une différence essentielle les sépare : ces derniers sont des contrats sur une marchandise effective, connue, sur un lot déterminé, pour parler juridiquement sur chose certaine. Le contrat de terme au contraire représente une transaction sur une qualité donnée, servant de base, avec la faculté de livrer d'autres sortes dans une certaine limite au-dessus ou au-dessous de la qualité de base.

Nous n'insisterons pas sur les services fondamentaux que rendent les marchés à terme. Rappelons seulement

qu'ils permettent d'échelonner sur de nombreux mois les ventes de produits disponibles massivement à la suite de campagne saisonnière ; ils mettent en corrélation l'offre et la demande, assurant la continuité des transactions, réduisant au minimum les fluctuations de prix ; mais en ce qui concerne les peignés, leur utilité ressort surtout pour fixer les prix et assurer contre les fluctuations de ces prix.

Le négociant qui a acheté de la laine sur les marchés producteurs, même s'il la revend sous cette forme, devra attendre pour cela non seulement qu'elle soit arrivée, mais encore qu'il trouve un preneur. Cela exige des mois, et ce délai est encore souvent accru puisque nous l'avons dit et redit, le négoce des laines la fait transformer le plus souvent pour son compte en laine peignée avant de l'écouler près des fabricants au fur et à mesure de leurs besoins.

A cette notion de durée, ajoutons celle de valeur ; rappelons que le négoce des laines, qui porte la majeure partie du stock, est concentré entre les mains de quelques maisons qui traitent des chiffres d'affaires d'une grosse importance, parfois plusieurs centaines de millions de francs en une année. Comment celles-ci pourraient, quelles que fussent leurs ressources et leurs réserves accumulées, supporter des baisses de cours de quelque importance si le marché à terme ne leur donnait pas la faculté d'arbitrer leur stock. Ce faisant, le négoce limite son bénéfice, c'est une affaire entendue, mais il s'assure en même temps contre des fluctuations en sens contraire.

Procédant d'un raisonnement identique à celui du négociant, le fabricant qui a contracté un marché à livrer sur une période échelonnée peut déterminer immédiatement

son prix de revient en opérant des achats sur le marché à terme qui l'assureront contre les fluctuations de la matière.

Les Conditions publiques de Roubaix et de Tourcoing inscrivent en addendum des statistiques qu'elles publient, la quantité de laine peignée conditionnée par leurs soins destinée à faire l'aliment d'une filière.

Laines peignées conditionnées pour être livrées sur le marché à terme de Roubaix-Tourcoing

	Conditions de Roubaix	Conditions de Tourcoing	Total	Quantités traitées sur le marché à terme
1935	1.798.823	1.543.218	3.341.041	49.217.500
1936	570.679	1.447.106	2.017.785	43.692.500
1937	334.817	889.060	1.223.877	40.327.500
1938	359.269	1.460.094	1.819.263	32.014.500

Ces chiffres donnent une idée du peu d'importance, par rapport aux opérations traitées, des laines qui finalement se trouvent être livrées à la suite des contrats à terme, mais il ne faudrait pas les interpréter trop rigoureusement ; en effet, une filière de laine achetée peut, au bout d'un certain temps, servir d'aliment aux contrats de vente, sans qu'elle soit à nouveau conditionnée, c'est en particulier ce qui a lieu pour les opérations de report, si bien qu'un même lot de laine ayant été livré une fois en filière peut changer de main un nombre indéterminé de fois, et pendant des années. Nous verrons que la Caisse de liquidation a dû prendre des mesures pour donner des indem-

nités aux acheteurs qui pourraient se trouver avoir à prendre livraison d'une laine trop ancienne.

Cependant c'est bien la quantité de laine conditionnée en vue du marché à terme qui finit, seule et en totalité en définitive, par être prise en livraison, et la petite proportion de ces laines (5,6 % en 1938 et 3 % en 1937) par rapport aux affaires traitées indique bien que l'on doit considérer le marché à terme des laines comme les autres, du reste, non comme un marché d'approvisionnement, mais comme un procédé d'arbitrage.

2° *Opérations traitées :*

Les opérations qui peuvent se traiter à terme sur marchandises revêtent toutes les formes possibles et imaginables, ferme ou à prime (faculté de se dégager en payant la prime), à option du double (faculté de livrer ou de se faire livrer le double), stellage (faculté de se porter acheteur ou vendeur), etc... Le marché des laines peignées de Roubaix-Tourcoing est à ce point de vue l'un des plus sérieux et les moins spéculatifs ; toutes les opérations s'y traitent fermes. Elles suffisent du reste pour satisfaire aux besoins du négoce et de l'industrie lainière. On rencontre :

a) Terme ferme.

Les achats fermes pour approvisionnement :

Un fabricant qui désire s'approvisionner directement en peigné — procédé peu utilisé car il ne sait pas quelle qualité lui sera livrée. Lorsqu'il agira de la sorte, s'il a besoin d'une certaine quantité de peigné, il en achètera 5 fois plus et revendra en même temps 4 fois cette quantité sur le même mois. Lors de l'échéance il examinera les 5 lots achetés ; il prélèvera celui qui lui con-

vient le mieux et utilisera les 4 autres à alimenter ses ventes.

Les ventes fermes pour écoulement :

Un négociant qui veut se débarrasser d'un lot dont il ne trouve pas preneur.

Le plus souvent les achats et les ventes fermes ne sont pas destinés à se terminer par une livraison de marchandises, mais par un contrat en sens inverse dans le but, pour le donneur d'ordres, d'encaisser une différence qui constitue le bénéfice ou la perte de sa spéculation s'il a joué à découvert, ou lui permet d'assurer son bénéfice ou de limiter sa perte s'il s'agit d'un arbitrage. Nous en avons déjà assez dit à ce sujet : un arbitrage commence par un achat ou une vente ferme passé au moment de la prise d'une commande ou d'un achat de stock — ces opérations se trouvent ensuite bouclées par un contrat ferme en sens inverse, au moment de l'achat de la marchandise pour fournir la commande, ou de la vente du stock.

b) Les reports.

Ce sont deux opérations en sens contraire traitées en même temps sur des échéances différentes.

Exemple : un achat sur Janvier et une vente sur Mars.

A quoi servent ces opérations ?

Elles sont souvent commerciales et ont pour but alors tout simplement de prolonger une position prise antérieurement.

Exemple : un négociant a vendu un lot de peigné sur janvier ; arrivé à janvier, son peigné n'est pas prêt ou il ne désire le vendre qu'en mars ; il fera un achat sur janvier destiné à alimenter sa vente sur ce mois et revendra sur mars.

De même, un filateur a pris une commande de filé ; il s'est arbitré en achetant du peigné sur janvier ; à cette date, son client n'est pas prêt ; alors il fera une vente sur janvier pour servir d'aliment à son achat et achètera sur mars.

Mais ces opérations de report sont plus souvent des opérations capitalistes — et nous nous étendrons un peu à leur sujet. Il existe toujours une différence de cours suivant les échéances des contrats. En règle générale, les mois les plus éloignés cotent plus chers que les plus rapprochés. Cette différence s'appelle le report.

Un acheteur à terme qui se fait reporter en effectuant une vente au comptant et un achat à terme paie le report, un vendeur l'encaisse. Il peut arriver — mais cela est extrêmement rare — que les échéances éloignées cotent moins cher que les échéances rapprochées ; en ce cas, il y a déport : il faudrait pour cela une pénurie de stock disponible et des perspectives meilleures en raison d'arrivages ou de productions plus importants par la suite. Cela peut se produire sur les marchés de brut. Sur celui de la laine peignée, c'est d'autant plus improbable qu'il s'agit d'un produit fabriqué et que le temps de fabrication permettrait à l'avance de prévoir la pénurie et donnerait le temps au négoce de s'approvisionner.

En règle générale, il existe un report ; ce report peut varier dans des proportions assez importantes suivant la conjoncture et pour les peignés suivant le stock et les perspectives d'offre et de demande.

Lorsque le report atteint un certain chiffre, il peut être très intéressant de remployer des capitaux disponibles en report sur filière ; le rendement peut être très élevé ; l'o-

pération consiste à acheter sur un mois rapproché à un prix P et à revendre sur un mois plus éloigné à P + R. Le reporteur gagne la somme de R. qui, si elle est assez élevée, lui permet de couvrir les frais de magasinage de la marchandise durant le temps du report, les courtages et d'encaisser un intérêt parfois substantiel, pour un terme assez court.

Exemple : le 23 février 1938 le kg. de laine sur Mars cote 33, sur juin 34,50 soit un report de 1,50 pour trois mois.

Le contrat étant de 2.500 kg. le reporteur achète sur mars à un prix de ..... 82.500 fr.
vend sur juin à un prix de ..... 86.250 fr.

3.750 fr.

il aura immobilisé fr. 82.500 + un déposit de fr. 5.000 pendant trois mois, soit 90 jours, et il encaisse un bénéfice brut de ..... fr. 3.750
sous déduction des frais, soit :

Impôt : 0,081 °/₀₀		
sur achat :	Fr. 6,70	
sur vente :	7	
Courtage 1/2 % sur vente ..	431	
Droit de magasinage des marchandises :		
Droit fixe :	35	
Droit proportionnel : 1,60		
par jour X 90 :	144	
Commission pour détaxe 0,0375 °/₀₀		
sur achat :	3,10	
sur vente :	3,25	
Total des frais		Fr. 630,05

d'où un produit net d'environ ..... fr. 3.100

Les 87.500 frs auront donc rapporté 3.100 frs, soit un revenu de 14,17 % l'an pour un placement à trois mois.

Aussi de nombreux capitalistes, des banques et aussi des négociants ou industriels qui ont des disponibilités les remploient-ils souvent de cette façon lorsque les cours s'y prêtent. Ces opérations sont fructueuses et se traitent d'autant plus facilement sur le marché des laines peignées de Roubaix-Tourcoing que celui-ci, nous le verrons, est organisé de façon à apporter aux contractants des garanties absolument totales.

3° *Importance.*

Le nombre des opérations enregistrées sur les marchés à terme de Roubaix-Tourcoing est extrêmement important comme le dénote le tableau ci-dessous où nous avons mis en regard de la quantité de kilog. traitée à terme le mouvement des conditionnements de Roubaix-Tourcoing et les cours extrêmes cotés durant la même année.

Années	Marché à terme affaires traitées	Cours cotés		Mouvement des laines peignées conditionnées de Roubaix-Tourcoing
		P. H.	P. B.	
1932	24.605.000	21.70	16.20	55.685.304
1933	33.735.000	28.60	16.90	68.083.336
1934	39.447.500	28.90	15.90	43.166.412
1935	49.217.500	20.60	14.30	51.383.720
1936	43.692.500	34.70	17.90	59.500.470
1937	40.327 500	43.50	30.90	41.974.518
1938	32.014.500	39.60	32.	43.496.175

De ce tableau on peut déduire que l'usage des opérations de terme semble s'être développé beaucoup durant ces dernières années. Avant-guerre et encore jusqu'en 1932-1933 les quantités traitées à terme n'atteignaient pas 50 % des peignés conditionnés, alors qu'en 1934 et 1935 cette proportion s'élevait à 95 %. Elle s'est abaissée à 75 % en 1936, est revenue à 95 % en 1937 pour retomber à 73 % en 1938.

L'explication de ces oscillations nous paraît être devoir trouvée dans la situation même du marché des laines. Le marché à terme est surtout, nous l'avons dit, une police d'assurance pour le négoce et l'industrie contre les variations des cours ; l'on conçoit que durant les périodes de troubles économiques les intéressés y recourent plus souvent et en plus grand nombre.

En 1932-1933 les mouvements des Conditions ont porté sur 55 et 68 millions de kilog.

Les prix durant cette période ont évolué entre :
16,20 et 21,70 en 1932 et
16,90 et 28,60 en 1933.

On peut caractériser ces deux années comme une période de production normale et de stabilité relative — le pourcentage des transactions à terme est relativement faible : 50 %.

Au contraire en 1934 et 1935 malgré la stabilité relative des prix, la production est en régression marquée ; le négoce et l'industrie craignent pour leurs stocks et s'arbitrent largement : les transactions à terme représentent 95 % des laines conditionnées.

De même en 1936 et 1937 les cours en raison des fluctuations monétaires et des événements intérieurs évoluent

avec une assez grande amplitude respectivement entre 17,50 et 34,70 et 30,90 et 43,50.

Le pourcentage des affaires traitées à terme par rapport au conditionnement demeure élevé à 75 et 95 %.

En 1938 l'ambiance est plus calme, les cours évoluent entre 32 et 39,60. Les arbitrages ont tendance à diminuer et n'atteignent que 73 % du montant des laines conditionnées.

Il est à noter que depuis 1935 le nombre des opérations de terme en valeur absolue est en baisse. Peut-être faut-il en chercher la cause dans les arbitrages faits sur le marché des laines peignées d'Anvers où les opérations peuvent se traiter en pence ce qui permet au négociant et à l'industriel français de se mettre à l'abri à la fois des fluctuations de la matière et de la Livre.

4° *La Caisse de liquidation des affaires en marchandises de Roubaix-Tourcoing.*

Les opérations à terme sur les marchandises sont traitées le plus souvent en bourse du commerce, par l'intermédiaire de courtiers, dont le métier est de traiter au nom et pour le compte des parties, liant l'une à l'autre sans que celles-ci se connaissent — en quelque sorte comme un agent de change — mais alors que l'agent de change est un commissionnaire ducroire c'est-à-dire qu'il doit remplir vis-à-vis de son client les engagements pris par sa contre-partie même si celle-ci venait à défaillir, il n'en est pas de même des courtiers en marchandises qui n'assurent aucune garantie de ce chef. Cet état de chose était d'un grave inconvénient pour les marchés à terme car il exposait les contractants au risque énorme de voir leur contre-partie ne pas pouvoir faire face à ses engagements.

De là est venue l'institution des caisses de liquidation et de garantie.

« La Caisse de liquidation et de garantie des opérations à terme sur marchandises de Roubaix-Tourcoing « a pour but, dit l'article 1er de son règlement, de garantir à un vendeur et à un acheteur la bonne exécution des opérations inscrites dans ses livres » et, pour ce faire, elle n'agit pas, comme cela pourrait se concevoir, comme une sorte de Compagnie d'assurance-crédit qui réglerait le préjudice causé à l'un des contractants en cas de défaillance de sa contre-partie : non. De même que toutes les Caisses de liquidation, elle se substitue en réalité aux contractants s'engageant elle-même à l'exécution du contrat. En somme dans une opération il y a un acheteur et un vendeur, mais après inscription de l'opération à la Caisse de liquidation, tout se passe comme si l'acheteur avait acheté à la Caisse et le vendeur vendu à celle-ci.

Pour pouvoir assumer financièrement ce rôle, la Caisse de liquidation ne perçoit pas, comme une Compagnie d'Assurance (pour terminer le parallèle) des primes dont l'accumulation lui permettrait la constitution de réserves destinées à couvrir les risques courus ; elle élimine, de même que toutes les autres Caisses de liquidation, tout risque en demandant à chaque contractant un dépôt original fixe pour chaque opération et en l'obligeant à verser des marges chaque fois qu'une variation de cours fait apparaître que si l'opération était dénouée immédiatement elle laisserait une perte. Si les marges ne sont pas versées dès qu'elles sont appelées, la Caisse liquide l'opération d'office par un contrat en sens contraire.

En un mot la Caisse de liquidation conserve en garantie, par devers elle, des espèces en nombre suffisant pour qu'el-

le puisse à tout moment faire face aux pertes sur chaque contrat s'il était liquidé à ce moment précis. Ce qui élimine tout risque, et donne à la Caisse une assise financière telle que tous les contrats qu'elle porte, quelle que soit leur importance, sont absolument certains d'être exécutés.

Toutes les Caisses de liquidation d'affaires en marchandises sont basées sur ce principe et l'on peut sans approfondir, se rendre compte de l'importance de tels organismes dans les transactions par la sécurité qu'elles y apportent. Par ailleurs les dépôsits et marges que réclament ces Caisses éliminent des marchés les spéculateurs absolument à découvert ou sans surface, de même que leurs réglementations plus ou moins strictes empêchent les gros spéculateurs de développer à l'excès leurs opérations.

La première des Caisses de liquidation fut fondée au Havre en 1882. La réussite et la faveur dont elle ne tarda pas à jouir fit qu'elle trouva des imitateurs dans tous les pays du Monde et sur tous les marchés: Hambourg, Rotterdam, Londres et Paris en possèdent une. Quant à Roubaix-Tourcoing, dès 1888, elle avait imité sa sœur en textile.

La Caisse de Liquidation et de Garantie de Roubaix-Tourcoing peut être citée comme l'un des modèles du genre. Etant donné que le marché à terme auquel elle est annexée ne traite qu'une seule matière, à savoir la laine peignée, elle a pu prendre et imposer, sans gêner le négoce, de sévères mesures sur le marché.

C'est ainsi que les opérations « hors caisse » sont interdites, une maison qui a été admise une fois par la Caisse parmi ses clients, s'engage à faire passer par son intermédiaire l'intégralité de ses opérations de terme sur le mar-

ché de Roubaix-Tourcoing (art. 2 du règlement). Sa domination est telle que la bourse dépend en quelque sorte d'elle et que les opérateurs qui ne veulent ou ne peuvent se soumettre à sa stricte réglementation ne traitent pas en bourse d'opérations de terme, ce qui apporte au marché du peigné une sécurité parfaite.

Cette interdépendance de la Caisse et de la bourse est loin d'être aussi profonde pour les autres marchés à terme, par exemple celui du Havre où la Caisse enregistrant aussi bien les opérations sur coton que sur café, que sur poivre, que sur cuivre, a été obligée d'édicter une réglementation beaucoup plus libérale que celle de Roubaix. Cette emprise de la Caisse de liquidation sur le marché à terme du peigné est si importante que c'est elle qui fixe par exemple la réglementation du type, son renouvellement, la circulation des filières, ce qui normalement devrait dépendre de la Chambre Syndicale des Courtiers. De par son règlement, puisqu'en pratique toutes les opérations à terme passent par son intermédiaire, la Caisse de Roubaix s'est arrogé des droits dictatoriaux, dirions-nous, destinés à assurer la sécurité de tous si les circonstances venaient à l'exiger. C'est ainsi, que si par exemple le prix du mois courant est supérieur de 10 % à la cote d'un des trois mois suivants, c'est-à-dire s'il y a du déport, s'il manque de marchandises disponibles, la Caisse peut (art. 13) retarder moyennant indemnité l'échéance des filières. De même (art. 14) le Conseil de la Caisse « pourra toujours décider toutes mesures qu'il jugera utiles, voire même suspendre l'inscription de toutes nouvelles affaires ou liquider d'office toutes les opérations en cours, au moyen d'un cours de compensation dont il détermine les bases après avoir pris *l'avis* (non l'accord) des

Présidents des Chambres Syndicales des Courtiers de Roubaix et de Tourcoing ». Evidemment de tels pouvoirs ne peuvent être donnés à une maison que parce qu'elle contrôle toutes les opérations, la possibilité d'en user donne au marché une sécurité de plus. Mais on conçoit qu'à Roubaix-Tourcoing marché à terme et caisse ne font qu'un, il faut étudier le tout ensemble.

5° *Réglementation.*

a) *Principes généraux.* — La Bourse où se traitent les opérations se tient le matin à la Chambre de Commerce de Roubaix et le soir à la Chambre de Commerce de Tourcoing. Toutes les transactions entre Courtiers sont relevées par un Courtier de service et affichées à 11 h. 30 à Roubaix et à 15 h. 30 à Tourcoing.

Les opérations de terme peuvent se traiter sur une année entière, c'est-à-dire on cote le courant et les 11 mois suivants. La cotation est faite en francs par kilogr.

L'unité de contrat pour une opération de laine peignée est de 2.500 kilos avec possibilité de livrer des filières de 2.400 kilos au moins et de 2.600 kilos au plus.

Le type du terme dit « type unique » est formé de laines d'Australie. Les laines du Cap, de La Plata, de l'Uruguay, de France et d'Espagne sont expertisées à l'équivalence de ce type.

Il est admis que les livraisons peuvent porter sur des laines présentant avec le type un écart de 6 % maximum, en bonification, et de 4 % en réduction. Ces types peuvent être renouvelés chaque année pour le 1er mars par les soins du Conseil de la Caisse, de concert avec le bureau de la Chambre arbitrale.

b) *Réglementation quant aux contractants :*

Toute personne désirant opérer sur le marché à terme par l'entremise de la Caisse de Liquidation ne peut le faire qu'après une autorisation expresse du Conseil d'Administration de celle-ci qui fixe par la même occasion les limites de son crédit, c'est-à-dire la limite dans laquelle la Caisse enregistrera ses contrats. Pour être admises, les Maisons doivent appartenir soit au négoce, soit à l'industrie de la laine. Les associés des maisons autorisées, les courtiers inscrits, ne peuvent agir pour leur compte. Seuls les clients reporteurs et uniquement pour les opérations de reports ne sont pas tenus de justifier de cette qualité. De leur côté, les Banques, en dehors des opérations de report, sont obligées de déclarer à la Caisse de liquidation pour chaque opération de vente ou d'achat à terme le nom de la personne pour qui elles opèrent.

L'inscription d'une opération n'est valablement faite qu'après versement d'un déposit en espèces à la Caisse par chaque contractant. Ce déposit est souverainement fixé par le Conseil de la Caisse soit par des dispositions générales applicables à tous, soit par des dispositions particulières applicables seulement à tels ou tels clients. Il est actuellement de 5.000 fr. par contrat ; ce chiffre varie et le Conseil ne se fait pas faute de l'augmenter dans des proportions souvent importantes quand il sent la spéculation trop active et qu'il désire la limiter. Par ailleurs acheteurs et vendeurs sont tenus de verser les marges successives représentant la différence entre le prix du contrat et les cours cotés, à chaque variation de 0,60 par kilo de laine soit 1.500 fr. par contrat. Les sommes ainsi ver-

sées ne sont restituées que lorsque le cours revient à celui où l'opération a été traitée.

Bien des caisses de liquidation permettent aux lieu et place d'un déposit et de marge une caution bancaire qui suffit pour les couvrir de l'insolvabilité éventuelle des contractants mais qui n'a aucun effet comme frein à la spéculation. Pour cette raison la caisse de Roubaix-Tourcoing exige toujours des versements d'espèces.

Ces mesures permettent d'éliminer des opérations (sauf pour les reports qui ne sont que des opérations de placement) les spéculateurs étrangers à la profession et de mettre un frein aux industriels et négociants eux-mêmes.

c) *Réglementation quant à la marchandise :*

Origine. — Les peignés destinés à être livrés à terme doivent provenir d'Australie, du Cap, de La Plata, de l'Uruguay, de France et d'Espagne à l'exclusion des laines d'agneaux. Les laines de peaux de France et d'Espagne sont exclues.

Les mélanges entre les différentes provenances sont interdits.

Peignages. — Ces laines doivent avoir été peignées par des peignages français ou étrangers agréés par la Caisse de liquidation. Celle-ci publie la liste de ces industries, elle peut à tout moment en rayer un peignage sans avoir des motifs à donner et ceci est encore une précaution supplémentaire qui donne toutes garanties aux contractants quant à la bonne exécution du travail de peignage. Les peigneurs délivrent des déclarations de peignage par

lesquelles ils reconnaissent avoir travaillé tel lot de laine à telle date et certifient l'origine et la nature de la laine ainsi que les opérations effectuées.

Expertises. — Sur le marché à terme de Roubaix-Tourcoing, toute marchandise destinée à être livrée est expertisée au préalable par trois experts désignés par la Caisse de liquidation. Les échantillons sont prélevés par des commis de la Caisse et portent seulement un numéro d'ordre et l'indication de la provenance. Les experts décident si le lot peut être refusé ou accepté. Dans ce cas ils déterminent son équivalence au type, ou le coefficient de bonification ou de réduction à lui accorder s'il est de meilleure ou de plus mauvaise qualité. Les renseignements sont consignés dans des bulletins d'expertise. Les décisions des experts sont sans appel. Une contre-expertise ne peut être demandée que si le lot a été refusé. Cette expertise n'a pas besoin d'être renouvelée et, quel que soit le nombre de transactions opérées, la marchandise est reprise sur la base d'origine.

Toutefois les filières dont la manipulation au peignage remonte à plus de 18 mois de date de l'ouverture de la campagne (1er mars) subissent une détaxe de 2 1/2 % et autant d'année en année jusqu'à leur complète extinction. Cette détaxe était autrefois bonifiée à l'acheteur par le livreur ; depuis 1936 la Caisse a reporté cette charge sur l'ensemble des transactions qui subissent désormais un courtage supplémentaire infime de 0,0375 ‰ destiné à régler au preneur la prime de 2 1/2 % en compensation de la vieillesse de la laine. Cette disposition, pour équitable qu'elle soit, ne risque-t-elle pas de prolonger outre mesure la circulation de filières anciennes ?

Dépôt. - Une fois expertisée la laine doit être déposée dans les magasins généraux de Roubaix et Tourcoing ou ceux des Conditions Publiques où elle est immobilisée et ne peut être délivrée que sur ordre de la Caisse de Liquidation. Tout acheteur peut et peut seul recréer une filière avec un même dossier mais à une condition : c'est que la laine n'ait pas été déplacée du premier magasin où elle a été déposée depuis l'expertise.

Conditionnement. - Les laines peignées destinées à être livrées en aliment d'un contrat de terme, après avoir été admises à l'expertise, doivent être conditionnées aux Conditions Publiques de Roubaix ou de Tourcoing. Le degré d'humidité convenue est de 18 1/4 %.

Livraison. — Un contrat de terme est traité sur un mois. Son échéance n'est donc pas stipulée pour un jour déterminé. Elle se fait à la volonté du vendeur au jour qu'il désire dans le mois considéré.

Le vendeur qui veut livrer à l'échéance émet une filière, c'est-à-dire un dossier comprenant toutes les pièces certifiant la propriété et la qualité, la spécification de la marchandise.

Une filière de laine comprend :

1° La feuille d'émission ;

2° La déclaration d'origine du peignage ;

3° Le bulletin de conditionnement ;

4° Le certificat d'expertise ;

5° Le certificat de dépôt de la marchandise dans un magasin agréé ;

6° L'avis d'inscription de vente.

Sur de nombreuses places une filière circule par voie d'endossement, le vendeur l'endossant à son acheteur qui peut l'endosser à un autre acquéreur et ainsi de suite, la filière circule de la sorte jusqu'à ce qu'elle ait trouvé le dernier acquéreur appelé l'arrêteur de la filière.

A Roubaix-Tourcoing toutes les opérations passant en fait par l'intermédiaire de la Caisse de Liquidation, c'est à cette dernière que le vendeur remet la filière qui est transmise par ses soins à la contre-partie, qui la lui retourne, s'il y a lieu, au cas où elle aurait elle-même revendu son contrat et ainsi de suite. Finalement la Caisse de liquidation se borne à mettre en présence le livreur et l'arrêteur sans que les intermédiaires apparaissent.

Le vendeur livreur qui veut livrer un jour déterminé du mois d'échéance doit émettre la filière « 4 jours francs non compris le jour de dépôt à la Caisse, ni les jours fériés, ni les jours mi-fériés, ni le jour de la livraison », délai nécessaire pour permettre la circulation de la filière.

Le prix auquel est facturée la marchandise n'est pas le prix auquel le vendeur a passé son contrat mais le dernier cours pratiqué la veille de l'émission. C'est sur cette base que l'acheteur quel que soit le cours auquel il a acheté, règle le vendeur quel que soit le cours auquel celui-ci a vendu. La différence en plus ou en moins est rétablie par le bordereau de liquidation établi par la caisse.

6° *Exemple.*

Pour illustrer ces développements techniques qui ne manquent pas d'intérêt cependant, nous donnons ci-joint le déroulement d'une opération de vente à terme se résolvant par une livraison effective. Ce film permettra de rete-

nir plus facilement le processus d'une telle opération ; il sera suivi de la copie des documents (pièces I à IX) qui constituent la filière.

23 *Février* 1934. — La Compagnie des Laines a vendu sur Mai 1934, 2.500 kilos de laine peignée à 25 fr.

Elle a versé à la Caisse de Liquidation le lendemain au plus tard le déposit, soit frs 5.000.

Il lui a été remis un *avis d'inscription* qui porte le numéro 37.629 (pièce 1).

Si par la suite le cours de la laine venait à monter, si l'opération était dénouée par un achat, le vendeur serait en perte.

Aussi la Caisse de Liquidation l'a appelé en versement de marge suivant son règlement à chaque hausse de 0,60, soit au cours de 25,60, il a dû verser 2.500 kg. × 0 fr. 60 = 1.500 fr. ; à 26,10, il a dû verser 2.500 kg. × 0,60 = 1.500 fr., etc.

Le donneur d'ordre ne pourra rentrer dans ces sommes que si avant mai le cours de la laine est retombé à 25 frs ou au dessous.

Le 17 *Mars,* la Compagnie des Laines a un lot n° 3.967 de 25 balles de laine peignée numérotées : 3.556 à 3.580 pesant brut : 2.539 kilos 800, qui est sorti de la Société Générale de Peignage.

Celle-ci lui a remis, sur sa demande, *une déclaration de peignage* (Pièce II) et la laine étant destinée à être livrée sur le marché à terme a été dirigée vers les magasins généraux de Roubaix qui ont délivré, le 20 Mars, à la Compagnie des Laines un *récépissé de dépôt* (Pièce III) n° 885.

Le 21 *Mars,* les experts délégués de la Caisse de Liquidation ont visité le lot et déclaré dans leur *certificat d'ex-*

pertise (Pièce IV), n° 3.604 que ce lot méritait une bonification de 3/4 %.

Par ailleurs, la Condition Publique de Roubaix donnait *le 22 Mars* un *bulletin de conditionnement* (Pièce V) duquel il ressortait que le lot pesait net 2.468 kilos 759, et qu'il en résultait, le taux convenu était de 18 1/4 %, une bonification de 0,993 %.

L'échéance de la vente est sur Mai, la Compagnie des Laines ayant de la marchandise a intérêt à livrer dès les premiers jours de Mai pour réduire les frais de magasinage.

Le 27 Avril, elle émet la filière avec échéance (de 4 jours francs postérieurs), soit le 2 Mai ; pour ce faire elle adresse à la Caisse de liquidation une *feuille d'émission* (Pièce VI) avec pour prix de base le cours de la veille au soir de l'émission de la filière, soit 24,50.

La Caisse transmet la filière à la contre-partie d'origine suivant avis (Pièce VII) ; celle-ci peut l'affecter à la couverture d'une vente.

Celui qui arrête la filière prévient immédiatement le vendeur-livreur dont il a le nom sur les documents qui lui sont remis. Celui-ci prépare immédiatement *la facture* (Pièce VIII), établie sur la base du prix déterminé ci-dessus et le poids réel de la marchandise compte tenu des rectifications de poids et de prix dues au résultat du Bulletin de conditionnement et de l'expertise. Il en résulte dans l'exemple choisi que l'acheteur doit Frs 61.543,10 qu'il doit régler le *2 Mai avant midi*

Le même jour la Caisse de Liquidation restitue au vendeur le dépôt original et les marges qu'il peut avoir versées. En outre s'effectue le règlement final de l'opération qui ressort du bordereau de liquidation.

En effet, la Compagnie des Laines a vendu sa marchandise à 25 fr. le 23 février ; elle n'a été payée le 2 mai que sur la base de fr. 24,50, elle doit donc encore encaisser fr. 0,50 par kilo. C'est la Caisse de liquidation qui se charge de régler cette différence et en l'occurrence de la payer au vendeur et de la retenir à l'acheteur. En faisant le compte, la Caisse retient la commission. Il en résulte le bordereau de liquidation n° 1534 (Pièce IX) par lequel il reste à toucher par le vendeur fr. 905,10.

A remarquer que cette rectification de prix s'est effectuée non pas sur le poids réel de la marchandise, mais sur 2.500 kilos, unité de base du contrat.

7° *Conclusion.*

Si nous avons longuement insisté sur le marché à terme de Roubaix-Tourcoing et son mécanisme, c'est non seulement pour faire ressortir l'importance de son rôle dans le négoce des laines, mais aussi pour le faire connaître davantage au monde étranger à la laine pour qui il est un champ d'action encore inexploré pour les placements de capitaux et surtout parce qu'il peut être un modèle remarquable pour les organismes analogues existants.

L'organisation de ce marché nous semble avoir été poussée au sommet de la perfection par la simplicité des formalités et la sécurité complète apportées aux transactions. Nous avons plusieurs fois mis en parallèle le marché à terme du Havre pour les cotons et celui de Roubaix-Tourcoing. Le premier aurait grand avantage à faire siens plusieurs des principes mis en œuvre par son frère du nord.

Nous citerons en particulier :

1°) l'obligation de conditionner dont Roubaix-Tourcoing se trouve si bien et dont l'absence laisse au Havre la porte ouverte à des fraudes possibles ;

2°) l'expertise obligatoire faite avant les émissions de filières et dont le résultat sans appel suit la laine peignée pendant toute sa vie et donne à un acquéreur la certitude qu'il pourra la revendre sur le marché à terme avec la même bonification ou réfaction. Au contraire, au Havre, le typage du coton n'est que facultatif et les différences avec le type ne sont en général fixées que par des arbitrages et surarbitrages postérieurs aux livraisons. Il peut en résulter que le preneur d'une filière peut très bien être amené à la livrer par la suite à des conditions différentes de celles de son achat.

3°) l'obligation en usage pour les contractants, à Roubaix, de passer par la Caisse de Liquidation, alors qu'au Havre cette opération n'est que facultative. Il peut, et en fait il en résulte sur ce dernier marché des inconvénients, car un opérateur à terme peut très bien, si sa contre-partie n'est pas en règle avec la Caisse, être empêché de passer par son intermédiaire, ou tout au moins attendre la régularisation ce qui augmente en tout état de cause, le risque de l'opération.

Le marché à terme des laines peignées de Roubaix et Tourcoing est le prototype des marchés à terme. On ne saurait trop féliciter le négoce des laines pour cette parfaite organisation.

PIECE I

CAISSE DE LIQUIDATION
ET DE GARANTIE
des OPERATIONS à TERME
sur MARCHANDISES
de ROUBAIX-TOURCOING

S. A. au capital de 1.200.000 fr.

VENTE
N° 37.629

ROUBAIX, le 23 Février 1934

COMPAGNIE DES LAINES
ROUBAIX

Nous avons l'honneur de vous informer que, conformément à la demande que nous a remise M. André, Courtier-Juré, sous le n° 264, nous avons inscrit dans nos livres, aux conditions du règlement de notre Société et des conditions générales du marché à terme de Roubaix-Tourcoing la VENTE qu'il a faite pour votre compte à la Bourse de ce jour de

2.500 kilog. LAINE PEIGNEE TYPE UNIQUE

livrables sur le mois de Mai 1934, au prix de VINGT CINQ FRANCS ..... (25)

le kilog, poids conditionné à 18 1/4 %, payable comptant sans escompte.

Les frais de courtage et de commission ont été portés à votre compte.

Agréez, Messieurs, nos sincères salutations.

Le Directeur de la Caisse de
Liquidation et de Garantie,

Visa du Courtier-Juré
ANDRE.

PIECE II

CAISSE DE LIQUIDATION
ET DE GARANTIE
N° 4

ROUBAIX, le 21 Mars 1934

N° 3.604.

DECLARATION DE PEIGNAGE

MARCHE A TERME DE ROUBAIX-TOURCOING

Les soussignés déclarent que la partie de laine peignée enregistrée dans leur peignage sous le N° 3967, laine qu'ils ont travaillée, dont les marques, numéros et poids des balles se trouvent reproduits dans l'ordre numérique au dos de la présente.

1° Provient de laine (1) d'AUSTRALIE, à l'exclusion des laines d'agneaux ;

2° Qu'il n'existe aucun mélange entre les différents genres indiqués (art. 2 et 4 des conditions générales de la Caisse de liquidation) ;

3° Qu'après examen consciencieux, ils estiment de bonne foi, mais sans garantie, que la laine dont il s'agit contient une proportion de UN CHARDON au kilog ;

4° Que la manipulation au peignage a été terminée le 16 Mars 1934 ;

5° (2) Ne contient pas de laines de peaux.

ROUBAIX, le 17 Mars 1934.

(sign.) Sté Gle de PEIGNAGE
P. P^on^ Conseil d'Administration.

Les soussignés certifient que ladite marchandise à sa sortie du peignage est entrée directement dans les magasins du Conditionnement de la Place Faidherbe à Roubaix.

Le 22 Mars 1934.

Sté Gle de PEIGNAGE
P. P^on^ Conseil d'Administration.

(1) Indiquer l'origine : La Plata, l'Uruguay, l'Australie ou Le Cap.
(2) Indiquer s'il y a lieu : « Que la partie contient ou non des laines de peaux », ou « que la partie est uniquement composée de laines de peaux » ou « Batonner».

PIECE III

ENTREPOTS ET MAGASINS
GENERAUX DE ROUBAIX
sous la haute administration de
la CHAMBRE DE COMMERCE

CERTIFICAT de DEPOT
spécial au Marché à Terme de Roubaix-Tourcoing

Le soussigné, Directeur des Magasins Généraux de Roubaix, agréés par l'Etat, déclare avoir reçu en dépôt pour rester immobilisés au stock en filières du marché à terme, conformément aux conditions générales de la Caisse de Liquidation et de Garantie de Roubaix-Tourcoing, pour le compte de la Cie des LAINES, à Roubaix, par l'entremise de la Sté Gle de Peignage, peigneur à Roubaix, et la tenir à leur disposition ou à leur ordre une filière composée de 25 Balles de laine peignée pesant ensemble brut deux mille cinq cent trente neuf kilogs, 8, suivant détail, marques, numéros et poids des colis, relevés dans l'ordre numérique au dos du présent.

Il résulte de la note d'envoi du peigneur que la partie de laine peignée dont il s'agit a été enregistrée chez eux sous le N° 3967 et que sa manutention a été effectuée le 16 Mars 1934.

Par suite de la délivrance du présent certificat, le déposant renonce à demander tout récépissé-warrant sur la marchandise qui en fait l'objet.

Cette marchandise sera remise par le soussigné au déposant ci-dessus dénommé, ou au porteur du présent certificat dûment endossé par lui (ce certificat ne peut comporter qu'un seul endos).

Toutefois, cette marchandise affectée à la couverture d'opérations à terme étant immobilisée, ne peut être remise que moyennant le retrait du présent certificat dûment endossé et l'autorisation conforme donnée par la Caisse de Liquidation et de Garantie (art. II, 15 et 16 des conditions générales) ; tout autre transfert, en dehors de la Caisse de Liquidation et de Garantie, faisant sortir la filière du stock et entraînant le retrait de cette formule spéciale.

Après l'endos du présent certificat le nouveau détenteur momentané doit l'échanger contre un autre à son nom, s'il veut remettre cette filière en circulation.

La partie de laine dont il s'agit est entrée dans les Magasins Généraux de Roubaix, sous le N° 885 et a été assurée contre les risques de l'incendie par le soussigné, pour la somme de soixante huit mille francs.

Roubaix, le 20 Mars 1934.

Le Directeur des Magasins Généraux.

PIECE III (suite).

ENDOSSEMENT

Délivré à M. .....
suivant avis de la Caisse de Liquidation .....
..... le 193
(Timbre de quittance à apposer par l'endosseur).

(1) .....
.....
aux Magasins Généraux.
..... le 193

TIMBRE
de
QUITTANCE

(1) Inscrire suivant le cas :
1°) Bon à transférer à ..... (nom)
2°) Prix de livraison. (Dans ce dernier cas, timbrer à 0,50)

La filière mentionnée ci-contre a été déposée primitivement le 22 Février 1934 et a donné lieu au certificat de dépôt n° 978 annulé de la Condition Publique (Place Faidherbe).

PIECE IV

CAISSE DE LIQUIDATION
ET DE GARANTIE
des OPERATIONS à TERME
sur MARCHANDISES
de ROUBAIX-TOURCOING

S. A. au capital de 1.200.000 fr.

ROUBAIX, le 21 Mars 1934

LAINES PEIGNEES
AUSTRALIE

AVIS du RESULTAT de l'EXPERTISE N° 3604

Aujourd'hui, VINGT et un Mars 1934,

Les experts délégués par la Caisse de Liquidation et de Garantie conformément aux Statuts et Règlement d'ordre intérieur de celle-ci et aux conditions générales du marché à terme adoptées par la Caisse de Liquidation et de Garantie de Roubaix-Tourcoing, ont procédé à l'expertise de l'échantillon prélevé par les soins de ladite Caisse de Liquidation dans la partie de laine peignée y enregistrée, sous le N° 3604, et après examen dudit échantillon il résulte qu'il équivaut avec une bonification de trois quarts pour cent (3/4 %) au type adopté.

ROUBAIX, le 21 Mars 1934.
Le Directeur de la Caisse de
Liquidation et de Garantie,

Cette expertise N° 3604 de la Caisse de Liquidation et de Garantie s'applique à la partie de laine peignée provenant de la Sté Gle de Peignage, lot N° 3967, déposée aux Magasins Généraux de Roubaix, enregistrée sous le N° 885 et dont détail d'autre part.

BULLETIN DE

N° 3.556 à Poids brut : 2.539,8.

TARE CONSTATEE	TARE PROPORTIONNELLE	
3 emballages 4.900	25 emballages 40.833	Poids brut total : 2.539.800
48 bobines 2.900	500 bobines 30.208	Tare déclarée non vérifiée
	Poids 0/0 tubes	Tare proportionnelle constatée : 71.041
	Tare proportionnelle des tubes 0/0 sur pleines	Poids net total : 2.468.759

Observation importante. — Il s'agit de la nature déclarée ou de l'état non vérifié de la marchandise : La Condition n'a pas mission de vérifier ipso facto cette déclaration ou cet état et n'accepte par conséquent aucune responsabilité en ce qui concerne l'application de la reprise non mesurée par elle.

Roubaix le 22 mars 1934,

TIONNEMENT

ETABLISSEMENT DE LA PLACE FAIDHERBE
N° d'entrée 19 674 L.
Taxe de séjour et assurance applicable le 11-4-1934.

nté ce jour pour être posé et conditionné entre la *Compagnie des itions Publiques des Matières Textiles* un lot de laine peignée t cinq balles
I, dépôt 978.

é pour effectuer le conditionnement huit épreuves prises dans tous les

des épreuves : 6.243,0
les épreuves : 5.331,9
oyenne pour cent : 14,593

par 100 kilogs nets.

fficielle de 17 0/0 : Perte : 0,073
de 18 1/4 0/0 : Bonif. : 0,993
0/0

NTS OFFICIEUX NE POUVANT ETRE PRODUITS EN JUSTICE

Frais

	15,60	*Report...*	142,60
nt	112	Toiles	
	15	Réencaissage	
ts		Ferm. de caisses	
		Ballot	3,60
		Droit fixe d'assurances	26
		Acquit	0,50
		Total...	172,70
A reporter...	142,60		

agnie des laines,

PIECE VI

Filière N° 4.997
Mois : Mai
Cours : 24,50
Echéance : 2 Mai

Roubaix-Tourcoing, le 27 Avril 1934

Monsieur le Directeur de la Caisse de Liquidation et de Garantie des Opérations à terme sur marchandises de Roubaix-Tourcoing.

à ROUBAIX.

J'ai l'avantage de vous donner avis que je tiens à la disposition de qui de droit, dans les Magasins Généraux de Roubaix environ 2.500 kilog. Laine peignée, type UNIQUE, en exécution de la vente que j'ai faite sur le mois de Mai 1934 par l'entremise de M. ANDRE, Courtier-Juré, et que votre Caisse a enregistrée, le 23 Février 1934, sous le N° 27.629 dont je vous remets le bulletin.

Vous trouverez aussi sous ce pli les pièces justificatives exigées par l'art. 12 des conditions générales du marché à terme.

Avant l'enlèvement de la marchandise qui doit avoir lieu au plus tard le 2 Mai avant midi (art 14 cond. génér.), l'acheteur qui en prendra possession, aura à me payer la somme de 61.250 (2.500 × 24,50).
basée sur le cours officiel de la veille fixé à 24,50.

Recevez, Monsieur le Directeur, mes sincères salutations.

COMPAGNIE DES LAINES.

(Cet avis peut être copié à la presse).

PIECE VII

CAISSE DE LIQUIDATION
ET DE GARANTIE
des OPERATIONS à TERME
sur MARCHANDISES
de ROUBAIX-TOURCOING

ROUBAIX, le 27 Avril 1934

S. A. au capital de 1.200.000 fr.

AVIS DE LIVRAISON

Filière N° 4.997
Mois : Mai 1934
Cours : 24,50
Echéance : 2 Mai 1934

Monsieur DURAND
à ROUBAIX

Nous avons l'honneur de vous aviser que, à compter de ce jour, environ 2.500 kilog. de laine peignée, type UNIQUE, sont à votre disposition dans les Magasins agréés du Conditionnement Faidherbe, en exécution de votre bulletin d'achat inscrit dans nos livres sous le N° .....

Nous vous remettons sous ce pli les pièces justificatives exigées par l'article 12 des conditions générales du marché à terme.

Nous vous rappelons qu'avant l'enlèvement de la marchandise qui doit avoir lieu au plus tard le 2 Mai 1934, avant midi, vous aurez à payer *au livreur* contre la production du présent avis, la somme de Fr. 61.250 basée sur le cours officiel de la veille, fixé à 24,50.

Veuillez agréer, Monsieur, nos salutations empressées.

Le Directeur de la Caisse de
Liquidation et de Garantie,

Article 16 *du règlement.*

Si le porteur d'un avis de livraison de filière veut prendre livraison de la marchandise, il doit le déclarer par écrit à la Caisse de Liquidation et de Garantie et à l'Emetteur de la filière.

Si au contraire, *il veut appliquer* cette filière à la *couverture d'une vente* sur le même mois dont il a reçu l'avis d'inscription, ou la faire revendre en bourse dans le délai voulu, il doit retourner à la Caisse de Liquidation et de Garantie, dûment signé, l'avis de renvoi, avec les pièces à l'appui, en y joignant dans l'un comme dans l'autre cas, l'avis d'inscription de vente de la Caisse de Liquidation et de Garantie.

PIECE VIII

ROUBAIX, le 1er Mai 1934.

COMPAGNIE DES LAINES

à Monsieur DURAND

Facture aux marchandises ci-dessous livrées et payables à Roubaix.

Partie 3.967 — Lot 885 — Poids brut conditionné	Kg.	2.539,800
Tare	Kg.	71,041
Poids net	Kg.	2.468,759
Bonification d'après bulletin conditionnement 0.993 %	Kg.	24,514
	Kg.	2.493,963

Au prix de ..... 24 fr. 50 le Kg. frs 61.084,95

Bonification suivant certificat expertise : 3/4 % ..... frs 458,15

Net à payer .... Fr. 61.543,10

Echéance 2 Mai.

PIECE IX

CAISSE DE LIQUIDATION
ET DE GARANTIE

BORDEREAU DE LIQUIDATION N° 1.534

COMPAGNIE DES LAINES, à Roubaix.

Vente N° 37.629 liquidée par filière N° 4.997

DEBIT			CREDIT
	2.500 Kg. Laine sur Mai Type U.		
	au prix de vente de 25 fr.	62.500	
	espèces remises en filière ce jour		
	à 24,50	61.250	
	Différence		1.250,00
5,05	Impôt 0,081 ‰		
25,	Courtage		
312,50	Commission 1/2 %		
2,35	Cotisation pour détaxe 0,0375 ‰		
905,10	Balance en votre faveur		
1.250,00			1.250,00

Le 2 Mai 1934.

TROISIÈME PARTIE

Financement du Négoce des Laines

Financement du Négoce des Laines

Maintenant que nous avons exposé le détail de l'organisation du négoce et du marché des laines, nous allons examiner les méthodes de financement mises en œuvre.

Nous n'étudierons pas les façons dont sont financées les transactions sur les laines aux pays producteurs, nous manquerions de l'expérience élémentaire nécessaire nous permettant d'en faire la critique. Du reste dans la plupart des régions où l'élevage du mouton pour la laine est organisé comme en Australasie, il n'existe pas en règle générale d'intermédiaire entre l'éleveur et les ventes aux enchères, où se traite la grosse quantité des laines produites dans ces contrées.

Jusqu'à ce stade, le financement de la laine n'est qu'une opération d'aide à la culture et relève plutôt du crédit agricole.

Dans les pays moins bien évolués comme l'Amérique du Sud, selon nos informations, les Banques jouent encore un rôle assez important sur le marché de la laine brute. Celle-ci est vendue parfois par les éleveurs bien avant la tonte, contre des avances qui leur sont consenties. Ce procédé, qui supprime pour les producteurs les fluctuations de cours, doit, par contre, semble-t-il, laisser libre cours aux spéculations et à l'usure. Nous ne savons si cet usage est généralisé ; il est surtout pratiqué, croyons-nous, en Uruguay et en Patagonie ; il est du ressort en tous les cas de la Banque d'affaires.

L'objet de notre étude est strictement commercial et la vie commerciale de la laine commence pour nous au mo-

ment où celle-ci devient une marchandise, c'est-à-dire est vendue sur les marchés.

Il ne faudrait pas croire qu'obligatoirement, à partir de ce moment, son financement dépende uniquement des méthodes commerciales et bancaires. Durant les périodes de crise et de surproduction de matières premières auxquelles leur économie est directement intéressée, les Etats interviennent en général sur les marchés pour les soutenir et en maintenir les cours à un prix qui soit suffisamment rémunérateur pour les producteurs.

Les exemples en la matière ne se comptent plus: les cours du café, du coton, du blé, du vin, du sucre, etc... ont été ou sont encore maintenus par des moyens artificiels: ententes de producteurs, interventions gouvernementales qui, peut-on dire, sont de règle. La laine seule, peut-être, parmi les grandes matières premières y a échappé. En Australie, durant la guerre, le soutien des cours fut confié à un organisme « Imperial wool purchase » qui obtint du Gouvernement l'autorisation d'acheter toute la tonte; en 1921, le stock de laine invendue et stockée par cet office s'élevait à 2.600.000 Balles. Son monopole fut aboli, la liberté du négoce rétablie et une Société, la « British Australian Wool Realisation », « Bawra » fut chargée de liquider ce report, ce qui fut fait en l'espace de trois ans sans que les cours en fussent influencés.

Durant la dernière crise, le marché de la laine fut un des rares à rester sain et sans avoir besoin d'une raréfaction organisée de la production ou d'un soutien des pouvoirs publics, les producteurs de laine brute ont offert chaque année toute leur production; évidemment ils durent subir d'assez gros sacrifices sur les prix. C'est ainsi

que le Mérinos Victorian good Greasy 66's dont le prix moyen à la livre s'établissait à d. 51 1/2 pour la période 1926-28 est tombé à d. 19,5 en 1932 soit une baisse de 62 %.

Mais en revanche la presque totalité des approvisionnements s'est écoulée chaque année.

A la fin de la campagne 1934-1935, qui peut être considérée comme une campagne correspondant à l'une des périodes les plus creuses de l'activité de l'industrie lainière, l'Australie ne détenait que 26.000.000 lbs. (1 lb. = 453 gr.) de laine reportée soit pour ce pays dont la production s'élève à environ 1 milliard de lbs. un stock ne représentant que 2,6 % de l'offre annuelle.

En ce qui concerne les gros pays producteurs le stock s'élevait :

Australie	26.000.000	de lbs.
Argentine	1.000.000	»
Cap	4.000.000	»
Nouvelle-Zélande ..	87.000.000	»
	118.000.000	de lbs.

chiffre qui ne représente que 6 % de leur production annuelle. De même à la fin de la campagne 1937-38 le stock des laines reporté dans ces quatre régions, s'élevait seulement à 166.000.000 lbs soit environ 8 % de leur production. Mais, bien que celle-ci fut de même importance que celle de la campagne précédente (lbs 1938 millions contre lbs 1.942 millions), les producteurs pour en assurer l'écoulement durent laisser tomber les prix de plus de 33 % (cours moyen du Mérinos good 66's à Londres en 1938 : pence 24,08 contre 34,58 en 1937).

Ainsi au prix de gros sacrifices le marché des laines est resté absolument sain. Sa production et son négoce

sont demeurés entièrement libres et soumis à la grande loi économique de l'offre et de la demande dont le jeu n'a pas été truqué. L'étude de son financement présentera donc une simplification particulière en raison de l'absence sur son marché de toute intervention étatiste et extra- commerciale.

1° *Importance des crédits nécessaires au négoce des laines.*

Lors de l'examen de l'organisation du négoce des laines en France nous avons dit que les maisons s'adonnant à ce commerce étaient extrêmement peu nombreuses et qu'elles représentaient une grosse puissance commerciale et financière. Les importants moyens dont elles disposent ne les dispensent pas cependant d'avoir besoin de recourir aux crédits et aux services des banques.

Importer et porter le stock de laine nécessaire à notre industrie nationale exige une masse de capitaux énorme qui, loin de se réduire du fait de la diminution de notre activité industrielle s'est augmentée encore durant ces dernières années en raison de l'avilissement du franc.

La presque totalité de la laine qui nous est nécessaire vient de l'étranger et en particulier de dominions Britanniques, dont la monnaie est rattachée à la Livre Sterling qui cote 178 frs en septembre 1938 contre 75 frs en septembre 1936. Le négoce des laines Français se trouve donc avoir à faire face à des besoins de capitaux et de crédits extrêmement importants.

Pour illustrer cette affirmation il suffit de jeter un coup d'œil sur le tableau ci-dessous :

Prix de la laine brute à Londres d'après MM. Schwartz, Buchanan et Co. (sur la base du lavé à fond)

Années	Prix en pence par Lb du Mérinos Victorian Good Greasy 66's (a)	Cours de la Livre Sterling en francs	Prix en Francs par Lb. du Mérinos Victorian Good Greasy
1932	19,5	75	6,05
1933	25,5	75	7,90
1934	28	75	8,68
1935	26,6	75	8,25
1936	32,25	105	14,13
1937	34,58	132	19,02
1938	24,08	178	17,94

a) Moyenne annuelle des prix réalisés à la dernière vente dans chaque trimestre.

Alors que les prix de la laine en 1938 se trouvent en or actuellement à des cours avoisinant ceux de 1933, après avoir atteint en 1937 une cote dépassant de 36 % ces derniers, en monnaie française les cours de 1937 étaient de 143 % et ceux de 1938 de 125 %, supérieurs à ceux de 1933. Comme nos importations sont demeurées en poids du même ordre de grandeur, les besoins financiers du négoce des laines se sont accrus dans les mêmes proportions que les prix en France. Efforçons-nous de les chiffrer.

Pour l'importation, étant donné :

1° que la durée moyenne de traversée est de
45 jours pour la laine d'Australie,
30 jours pour la laine du Cap,
20 jours pour la laine de la Plata,

2° qu'à la durée du voyage maritime doivent être ajoutés :

les délais d'embarquement (qui sont particulièrement longs à la Plata où la laine doit subir des manipulations), de débarquement, de transport des ports aux centres manufacturiers,

On peut évaluer qu'il s'écoule environ en moyenne deux ou trois mois entre le moment où la laine est achetée et celui où elle rentre dans les magasins des acheteurs Français, temps pendant lequel elle est pour eux indisponible.

Si l'on calcule que :

1°) la valeur des laines importées en France représente actuellement Frs 3.000.000.000 à 3.500.000.000 (1) par an,

2°) que ces laines doivent être réglées comptant à l'achat,

3°) que la campagne dure 9 mois d'octobre à juin,

on peut évaluer que le négoce français doit décaisser environ de 350.000.000 à 400.000.000 de francs par mois de campagne et l'on peut conclure que la laine étant indisponible deux à trois mois, temps du voyage, il doit disposer dans son ensemble, uniquement pour financer les importations, de matière d'un total de disponibilités et de crédits s'élevant entre 700 millions et 1 milliard de francs.

Or le champ d'action du négoce des laines s'étend bien au delà, rappelons-le, de l'importation seule. Bien souvent l'importateur est amené à faire trier sa laine, à la faire peigner à façon avant de la revendre à l'industrie, ce qui prolonge d'autant la période pendant laquelle il est tenu

(1) Voir renvoi page 62.

de porter son stock et obligé d'engager des frais industriels pour en assurer la transformation.

Il est impossible de donner même d'une façon approximative des indications sur l'importance des quantités de laines ainsi conservées par le négoce pour être peignées et sur la durée moyenne du temps qu'elles demeurent entre ses mains.

Par ailleurs, les maisons de négoce Françaises dont la compétence est universellement appréciée sont les pourvoyeurs en laines de nombreuses nations étrangères (Roumanie, Pologne, Italie...). Il est bien évident que tout ceci l'oblige à disposer d'une masse de manœuvre encore plus considérable que celle que nous venons d'essayer de déterminer. Sans qu'il soit possible de la chiffrer il paraît certain qu'elle doit avoisiner deux milliards, tout au moins en pleine campagne d'importation.

2° *Répartition bancaire des crédits lainiers.*

La grande monnaie de la laine est la livre sterling. Ce fait tient non seulement à l'importance financière de la place de Londres qui fait de la Livre la grande monnaie de tous les commerces internationaux mais aussi surtout à la grosse production lainière des dominions Britanniques (Australie, Cap), au grand marché lainier qu'est Londres, à l'importance de l'industrie textile anglaise.

Aussi bien pour les laines en provenance de la Plata, les crédits accordés par les banques françaises comportent tous, même s'ils sont libellés en francs, une clause permettant leur réalisation en Livres.

Le négoce des laines Français qui doit effectuer ainsi presque tous ses paiements en Lstg est obligé de transfor-

mer et de conserver en cette monnaie la plupart de ses disponibilités. Celles-ci, même sous cette forme, pourraient être déposées dans des Banques françaises ; il faut reconnaître qu'elles ne le sont que dans une infime proportion, les Banques de la Cité en récoltent presque tout le fruit. De même en ce qui concerne le crédit d'importation c'est, il faut bien le dire, aux financiers anglais que nos négociants le demandent le plus souvent.

Il faut en chercher la cause dans trois raisons :

La première qui, espérons-le, ne sera que passagère vient de l'instabilité du Franc, de la hantise d'un contrôle des changes et de la chasse faite par le socialisme aux capitaux qui contraignent le négoce à exporter dès que possible les sommes dont il dispose. Celles-ci, il faut le reconnaître, sont destinées un jour ou l'autre à effectuer des paiements à l'étranger. Mais un peu de confiance pourrait les retenir quelque temps en France et permettrait à l'économie nationale d'en disposer.

La seconde tient à l'organisation de notre système bancaire peu développé à l'étranger. En Australie hormis le Comptoir National d'Escompte de Paris, et au Cap, seules les banques anglaises sont installées. Il est bien évident dans ces conditions que les négociants de Roubaix ou de Tourcoing à un jour de poste de Londres où il ont du reste presque tous des bureaux, traitent directement sur cette place leurs opérations bancaires relatives au financement des importations de laine en provenance de ces dominions. — A La Plata il n'existe qu'une seule banque française, encore que son capital soit en partie dans des mains étrangères. Nos relations avec l'Amérique du Sud, l'Argentine surtout, devraient pourtant nous permettre d'avoir une importante place dans le financement des opérations commercia-

les avec ces pays où la France jouit encore d'un certain prestige, où les banques anglaises ne font pas la loi et sont concurrencées par des Etablissements nationaux belges, italiens ou espagnols. Tout donne à penser qu'un effort français en ce sens réserverait à nos Maisons de banque un courant d'affaires important, des profits non négligeables et draînerait dans leurs caisses des capitaux actuellement obligés de passer par des mains étrangères.

En troisième lieu, l'importance financière de la place de Londres permet à nos négociants d'y trouver plus abondamment et parfois à un meilleur compte qu'à Paris les crédits qu'il leur faut. Les ressources de l'ensemble du système bancaire français sont, il faut l'avouer, assez exigües, quand on les compare aux besoins de l'importation surtout. Les dépôts en banque depuis plusieurs années ont eu en France plutôt tendance à diminuer, alors que justement les prix des matières premières et les cours des changes croissaient sans cesse. Ces dépôts s'établissent pour les quatre grands Etablissements de crédit à 35 milliards environ.

Il faudrait, avons-nous estimé, des crédits de l'ordre de 2 milliards pour financer le négoce des laines ; on conçoit que les Banques obligées de répartir leurs crédits à l'ensemble des besoins nationaux et obéissant au principe de la division des risques, qui est une des règles de leur sécurité, ne soient pas disposées à assumer des risques aussi importants sur une même matière, d'autant plus que, nous le verrons à l'étude, les méthodes d'importation utilisées ne comportent en réalité aucune garantie réelle.

Les Banques anglaises, elles, sont plus puissantes. Un seul chiffre le prouve : le montant des dépôts des Etablisse-

ments faisant partie du Clearing de Londres s'élève à £ 2.300.000 environ, soit 414 milliards de nos francs.

C'est pour cela du reste que la Cité est la banque du monde. Elle est particulièrement bien placée pour financer le négoce des laines, elle draîne naturellement les crédits destinés à financer toutes les laines en provenance des dominions (Australasie et Cap) et ils sont importants — et même une partie de celles en provenance de La Plata qui sont facturées assez souvent en Lstg.

La Banque Française dans le financement des importations Françaises n'est pourtant pas éliminée, il s'en faut. A ce stade, elle est le plus souvent « donneur d'ordre » ce qui ne comporte pas seulement le fait de transmettre les demandes de crédit mais encore celui d'en garantir la bonne exécution ; on conçoit en effet que le banquier Français connait mieux et est plus à même de surveiller la situation d'un négociant de Roubaix, de Tourcoing, de Mazamet qu'un financier de la Cité. En outre, il réescompte régulièrement aux banques sud-américaines le papier libellé en Frs, émis pour financer les exportations de ce Continent.

Par ailleurs les crédits à l'importation ne sont jamais que des crédits de transition ; ils sont même particulièrement courts, nous le verrons, pour les laines en provenance de l'Australasie et du Cap ; les crédits pour financement de stock n'en doivent être que plus importants et ceux-ci, c'est la Banque Française qui en porte tout le poids.

Ces questions de principe déterminées, nous allons examiner le détail des modes de financement des importations et des stocks de laine, tels qu'ils sont pratiqués en France.

Nous les critiquerons à la lumière, d'une part, des besoins commerciaux, d'autre part des possibilités bancaires. Nous verrons qu'ils sont loin de donner entière satisfaction, et au négoce et à la Banque, aussi conclurons-nous en nous efforçant de dégager les principes d'une technique nouvelle.

Nous diviserons cette partie en Chapitres :

Chapitre Premier : Notions élémentaires sur le crédit documentaire.

Chapitre Second : Financement des laines à l'exportation.

Chapitre Troisième : Financement des laines à l'importation.

Chapitre Quatrième : Financement des Stocks de Laine.

CHAPITRE PREMIER

NOTIONS ÉLÉMENTAIRES SUR LES OPÉRATIONS DOCUMENTAIRES

Lorsqu'une marchandise est embarquée sur un navire le Capitaine en délivre un reçu (en plusieurs exemplaires pour parer aux pertes) mentionnant qu'il la remettra à destination au porteur régulier des exemplaires de ce reçu, qui devient ainsi un titre représentatif de la marchandise, titre qui peut être nominatif, au porteur, ou le plus souvent à ordre et se transmet par voie d'endossement comme un chèque ou une traite. Ce reçu s'appelle connaissement, sans vouloir épiloguer sur la qualité juridique des droits (d'ailleurs discutés) du porteur régulier du connaissement sur la marchandise, disons simplement, qu'au point de vue pratique, un tel porteur peut, à l'arrivée à destination, en prendre livraison et exercer sur elle les droits que confère le simple fait de la possession, par exemple le droit de rétention ou ceux plus complets qui pourraient résulter d'autres titres comme d'un acte de nantissement par exemple.

Afin que le connaissement donne à son porteur régulier une sécurité certaine, il est nécessaire qu'il soit accompagné d'une police d'assurance, couvrant la marchandise contre les risques de la traversée et du débarquement.

Il y est souvent annexé différentes pièces administratives suivant les cas :

Un certificat d'origine nécessaire pour déterminer les droits de douanes, les contingentements ;

Un certificat de qualité ;

Un certificat sanitaire ;

Un certificat de poids ;

L'ensemble de ces pièces forme ce que l'on appelle les documents.

On conçoit leur utilité dans le financement du commerce international. Un exportateur a expédié outre mer un lot de marchandise, le Capitaine lui a délivré un connaissement. Cet exportateur ira trouver son banquier avec la traite représentant la valeur de la facture qu'il lui demandera d'escompter et lui endossera en même temps le connaissement. Ce banquier traitera cette opération beaucoup plus facilement que s'il s'agissait de l'escompte simple d'un tirage sur un étranger, le plus souvent inconnu et dont il ne sera jamais à même d'apprécier le crédit. Si le tiré n'accepte pas à présentation ou ne paie pas à l'échéance, le Banquier aura la marchandise en gage.

C'est l'escompte de tirage documentaire.

Souvent l'exportateur exige, au lieu de poursuivre le recouvrement de sa facture, que ce soit l'importateur étranger qui le règle directement en son pays soit comptant, soit à échéance avec la garantie d'un banquier qu'il connaît.

L'importateur va alors recourir au crédit documentaire.

Ce crédit documentaire, tout en étant dans la pratique d'une réalisation particulièrement délicate (1), procède d'une conception extrêmement simple.

---

(1) Les crédits consentis sur documents ne sont pas en effet exempts de tous risques.

L'importateur, appelé donneur d'ordre, prie son Banquier, appelé Banquier donneur d'ordre, d'ouvrir, chez un Banquier (du pays du Vendeur), appelé correspondant, un crédit documentaire en faveur du vendeur appelé Bénéficiaire. Le rôle du Banquier correspondant est de donner à l'exportateur l'assurance qu'il sera réglé. Le rôle du Banquier donneur d'ordre est de garantir au correspondant le remboursement de crédit, même si le donneur d'ordre importateur vient à défaillir.

Ce crédit sera réalisable par paiement, c'est-à-dire que le bénéficiaire, contre remise des documents d'embarquement au correspondant, recevra de celui-ci le montant de la facture,

Ou sera réalisable par acceptation, c'est-à-dire que le bénéficiaire remettra au correspondant les documents d'embarquement, en échange il recevra de celui-ci une traite acceptée à une échéance prévue à l'avance.

Un crédit documentaire est révocable lorsque le Banquier donneur d'ordre prévient son correspondant qu'il conserve la faculté d'annuler le crédit.

Il est irrévocable dans le cas contraire. Dans cette hypothèse il peut être en outre confirmé : alors le Banquier remet au bénéficiaire une lettre signée de lui par laquelle il s'engage à payer ou accepter les tirages qui lui seront présentés aux conditions du crédit. Une telle lettre s'appelle une lettre de crédit.

CHAPITRE II

FINANCEMENT DES LAINES A L'EXPORTATION

Nous avons parlé plus haut du rôle des exportateurs dans le négoce des laines, rôle à la vérité modeste et assez effacé, l'importance des laines en provenance des gros pays producteurs, vendues par leur intermédiaire n'étant que secondaire. Nous devons signaler toutefois en passant les modes de financement utilisés :

De même que le négociant au pays producteur a acheté la laine comptant aux ventes aux enchères, de même c'est comptant qu'il la revend aux industriels lainiers, par l'intermédiaire de son courtier ou représentant en France.

Il tire donc à vue sur son courtier et fait escompter ce tirage, accompagné des documents par son banquier, qui envoie le tout à l'encaissement en France, en spécifiant à son correspondant de ne se dessaisir des connaissements que contre paiement par le courtier. Celui-ci, étant donné sa qualité de courtier, ne dispose pas généralement de capitaux assez importants pour effectuer le règlement dès l'arrivée des documents; il avise alors l'acheteur réel qui le paie en un chèque du montant de la facture. C'est ce chèque que le courtier remet directement au Banquier présentateur pour dégager les documents qu'il fait suivre à l'acheteur.

En somme, à part l'escompte à l'origine d'un tirage documentaire à vue, cette opération ne comporte pas réel-

lement de crédit. Cependant les documents et la traite sont arrivés beaucoup plus rapidement à destination que la marchandise, car ils empruntent généralement la voie des airs.

L'industriel va donc avoir en définitive, réglé de la laine qui est encore loin et qui ne sera ouvrée et vendue que beaucoup plus tard. Aucune firme, si puissante fût-elle, ne pourrait dans ces conditions assurer sa Trésorerie si elle traitait toutes ses opérations avec des modalités de paiement de ce genre. Aussi, c'est là qu'intervient le courtier dont on a pu relever le rôle un peu incompréhensible : il n'est pas normal en effet pour un vendeur de tirer sur ses représentants ; en l'occurrence ce fait s'explique, pour les besoins de la cause le courtier va faire comme si personnellement il avait acheté à l'exportateur et vendu à l'industriel. L'exportateur vend cash, lui il fera crédit et, à l'arrivée des documents, au lieu de demander un chèque à l'acheteur, il tirera sur lui une traite à 3 mois du montant de la facture, augmenté des frais de banque, traite qu'il escomptera et dont il utilisera le produit à dégager les documents.

L'acheteur a ainsi, par le truchement du courtier, 3 mois de crédit. Même si c'est l'exportateur qui a tiré directement sur l'industriel acheteur, celui-ci demandera au courtier qui a fait l'affaire, le service de tirer sur lui à 3 mois, d'escompter la traite et de lui remettre les fonds en provenant.

De telles façons de procéder sont de pratique courante, mais nous ne faisons que les signaler ici car elles ne sont pas spéciales au financement des laines vendues par des exportateurs ; aussi nous réservons pour plus loin l'étude des risques énormes qu'elles font courir.

Les Exportateurs de laines des pays producteurs et les grands négociants européens ont la faculté de vendre directement leur marchandise sur le principal marché de laine brute d'Europe : Londres. Nous avons vu que cette pratique n'est plus guère utilisée : elle entraîne du reste des frais importants de transport et de transit et une immobilisation de fonds assez longue pour le vendeur. Il faut cependant noter que les Banquiers de la cité, admirablement bien outillés, atténuent cet inconvénient en octroyant des avances sur laines entreposées. Nous manquons malheureusement de connaissances suffisantes pour en expliquer le mécanisme et en préciser la portée.

CHAPITRE III

FINANCEMENT DES LAINES A L'IMPORTATION

Rappelons brièvement comment se traite au point de vue commercial la majeure partie des achats de laines par les importateurs. Nous poserons en même temps les problèmes financiers à résoudre.

Une maison de négoce a acheté par l'intermédiaire de son représentant ou de sa filiale au pays producteur un lot de laine. Ce lot est acheté aux enchères ou au producteur et payé cash ; autrement dit, il faut que l'acheteur puisse se procurer les fonds nécessaires immédiatement. Après quoi seulement, il peut prendre possession de la laine et la faire embarquer à destination de sa maison d'Europe. Rappelons que la maison de laine n'est parfois qu'une affaire de courtage, cela n'empêche pas l'acheteur de traiter en son nom et d'expédier la marchandise à son nom.

De ce rapide aperçu, on peut tirer trois remarques qui dominent la question de l'importation des laines brutes et lui donnent un caractère tout à fait original.

D'abord, il y a identité juridique ou tout au moins identité financière ou de crédit entre l'expéditeur de la laine et le destinataire ; l'un et l'autre sont membres d'une même Maison, ou peut s'en faut. Au point de vue crédit documentaire, l'on peut dire que le donneur d'ordre et le bénéficiaire sont les mêmes alors qu'en règle générale. l'un est l'acheteur, l'autre, le vendeur.

En outre, en raison de l'organisation des marchés et de la nécessité de payer les achats comptant, les acheteurs ne peuvent prendre livraison de la laine que contre paiement ; il ne leur est pas possible d'attendre, pour se procurer des fonds, que les marchandises fussent expédiées et les documents établis. Ainsi, pourtant, le voudraient les règles bien comprises du crédit documentaire, de tels crédits ne pouvant être réalisés que contre remise des documents. Par ailleurs, la laine brute à son arrivée, au pays importateur ne se prête que difficilement à cet état aux transactions commerciales. Aussi, faut-il immédiatement la peigner pour pouvoir la négocier plus facilement. La laine brute ne va donc pas rester dans des docks comme le coton jusqu'à ce qu'elle trouve un preneur ; l'importateur a besoin des documents dès l'arrivée de la marchandise pour en prendre livraison.

Pour ces raisons dont la Banque était obligée de tenir compte, on a été amené à créer des procédés très particuliers pour financer les importations de laines ; ceux-ci se rapprochent des opérations de crédit documentaires, auxquelles on les assimile dans la pratique courante, même en Banque. Ils lui ressemblent en effet dans les apparences et les termes utilisés, mais au fond ils en diffèrent assez profondément, notamment dans les garanties qu'ils comportent et les risques qu'ils font courir.

Crédit documentaire normal.

Le crédit documentaire, dans sa forme normale, est cependant utilisé quelquefois pour les importations de laines, mais on ne le rencontre que dans le cas particulier où le négoce revend du brut à crédit à l'industrie nationale ou à l'exportation.

Les négociants Français ne se contentent pas d'importer chez eux, et sous leur nom, la laine nécessaire à fournir leur clientèle nationale. Grâce à leur organisation commerciale et à leurs acheteurs disséminés sur tout le globe, ils vendent à l'étranger et à l'état brut une bonne partie des laines. Celles-ci, évidemment, ne transitent pas par la France, mais sont expédiées directement aux pays destinataires: Italie, Pologne, Roumanie, etc... Nos négociants qui font dans ce cas, le rôle d'exportateurs, sont obligés de faire crédit à leur acheteurs et se font couvrir par des ouvertures de crédits documentaires.

Par ailleurs, et de la même façon, l'industrie française du délainage de Mazamet, dans la proportion où elle s'approvisionne directement, utilise le crédit documentaire pour payer les négociants vendeurs de peaux de mouton.

Voici comment en pratique se déroule une de ces opérations: un industriel « le délainage Mazamétain » a acheté, payable à 90 jours et en £ un lot de laines en peaux de La Plata à un négociant français « La Compagnie des Laines ». Celui-ci pourrait se contenter de tirer sur l'acheteur, il préfèrera, pour plus de sécurité, une acceptation de banque et demandera une ouverture de crédit.

Le Délainage Mazamétain ira trouver son Banquier, le Crédit général et lui remettra une lettre dans le genre de celle-ci:

DELAINAGE
MAZAMETAIN

MAZAMET, le 3 Janvier 1937

CREDIT GENERAL
MAZAMET

Demande de crédit documentaire
N° 362/68253

Messieurs,

Comme suite à notre conversation, nous vous prions d'ouvrir un crédit *irrévocable* par câble chez CREDIT GENERAL à Londres en faveur de la Maison Cie des Laines
pour un montant de £ 1.500 environ
valable jusqu'au 15 Février
et réalisable par l'acceptation de traites à 90 jours de vue contre remise des documents suivants :

Jeu complet de connaissements à ordre (endos en blanc).
Facture commerciale.
.....
.....

le tout relatif à l'expédition de 100 B : L.
au prix de
en provenance de Buenos Ayres
à destination de Bordeaux
au nom de Nous-mêmes
Assurance couverte par nos soins
Frais de câble à la charge de nous-mêmes

Vous voudrez bien nous faire parvenir les documents : Dès que les traites seront acceptées, en nous fixant sur leur date d'échéance.

En temps voulu vous serez en possession de la couverture pour ce crédit.

Nous dégageons le Crédit Général de toute responsabilité tant sur la quantité et la qualité de la marchandise expédiée que sur l'authenticité et la valeur des documents présentés et la dispensons de toute initiative pour tout retard dans l'arrivée ou la perte de la marchandise par suite d'événements de mer, faits quelconques de guerre ou autre motif.

De convention expresse, les documents sont affectés par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin des avances qui résulteront de votre acceptation ainsi qu'au rem-

boursement de toutes sommes dont nous serions débiteurs envers vous pour quelque cause que ce soit.

La mobilisation du crédit par acceptation ne fait pas obstacle à votre demande de reconstitution de marge avant l'échéance des traites si le prix de la marchandise vient à baisser au-dessous du montant total des traites acceptées.

Veuillez agréer, Messieurs, nos salutations distinguées.

Lu et approuvé

LE DELAINAGE MAZAMETAIN.

(Faire précéder la signature de la mention : Lu et approuvé).

On notera que le crédit est ouvert en faveur de la Compagnie des Laines, non pas à Buenos-Ayres alors que c'est la maison de cette place qui expédie la marchandise, mais à Londres; ce pourrait être Paris ou Zurich ou Amsterdam, suivant que le change et les conditions d'escompte seront plus avantageuses sur l'une ou l'autre de ces places, mais c'est toujours en Europe. Cela tient à ce que toutes les maisons de négoce y sont installées, et ensuite parce que les taux d'escompte sont généralement plus onéreux aux pays producteurs, surtout à La Plata.

Dès réception de la lettre du Délainage Mazamétain, le Crédit Général fait le nécessaire près de son correspondant ou de sa succursale de Londres qui avise le bénéficiaire; celui-ci donne des instructions à sa maison de Buenos-Ayres pour l'expédition des laines à Bordeaux, et pour que les documents lui soient adressés de toute urgence; ceux-ci lui arrivent maintenant rapidement par avion. Dès leur réception, la Compagnie des Laines trace un tirage à 90 jours, accompagné des documents sur le Crédit Général à Londres, qui l'accepte contre remise des documents.

Le négociant a alors en mains une acceptation de Banque qu'il peut négocier à bon compte. Quant à l'industriel, à l'arrivée de la marchandise, le Crédit Général lui remettra les documents contre une provision ou bien lui fera une avance en blanc en attendant la vente de la marchandise. Mais ceci procède du financement du stock auquel nous réservons un chapitre spécial.

Les importations de laine en France sous cette forme sont à notre connaissance très restreintes; elles se font

en général suivant des modalités toutes différentes qui varient suivant les pays producteurs ainsi que nous allons le voir.

I. — FINANCEMENT DES LAINES EN PROVENANCE DE LA PLATA

A) *Escompte de traites libres. — Papier de maison.*

Nous avons vu que les marchés de laine Sud-Américains se trouvaient être les moins bien organisés parmi les Marchés gros producteurs. L'éloignement des principaux centres marchands répartis sur presque tout le continent, jusqu'à l'extrémité sud de la Patagonie, la nécessité d'acheter directement parfois aux éleveurs et de leur consentir des avances, l'obligation après l'achat de classer et de refaire les balles, font que les maisons françaises d'importation qui prospectent dans ces régions sont par obligation, commercialement et financièrement, des maisons d'une importance au-dessus de la moyenne. Rappelons que ces Maisons sont dans la grande majorité des sociétés juridiquement indépendantes de leur maison-mère française et si, en réalité, des liens très étroits et intimes les unissent, en droit elles sont distinctes. Cette particularité présente certains avantages. Elles peuvent obtenir plus facilement des Banques locales des crédits et cela présente pour elles d'autant plus d'intérêt que comme nous l'avons dit, à La Plata les laines ne sont pas expédiées immédiatement puisqu'elles sont en général manipulées par les négociants qui les classent et les mettent en balles : il leur est donc très utile d'avoir la possibilité de se faire consentir sur place des avances, sinon en contre-partie, du moins en considération des marchandises qu'ils détiennent.

Puis, la maison filiale de Buenos-Ayres ou de Montevideo qui a acheté la laine pour sa maison-mère française, passe en toute orthodoxie commerciale quand elle la lui expédie pour la lui avoir revendue, et rien ne peut s'opposer à la voir mobiliser sa créance par un tirage ; et c'est ce qui a lieu très souvent. Comme ces maisons sont généralement très connues et jouissent d'une réputation commerciale souvent mondiale, les Banques françaises, italiennes, espagnoles, anglaises installées en Argentine ou en Uruguay leur escomptent souvent des traites tirées sur leur maison de France — traites en blanc, c'est-à-dire sans documents et qui ne sont pas acceptées lors de leur remise au banquier. On appelle de telles traites du papier de Maison.

Les Maisons dont le crédit permet l'emploi de ce procédé, et il y en a plusieurs, jouissent d'un avantage considérable. Elles sont en compte-courant avec leur maison-mère et lorsque leur trésorerie le nécessite, elles mobilisent ce compte dans la mesure de leurs besoins.

Ces tirages sont libellés à peu près uniquement en francs ou en Livres.

La durée des tirages est généralement à trois mois de vue ; le banquier escompteur de La Plata les envoie à son correspondant Français pour acceptation et pour réescompte.

Il arrive parfois que ce banquier, malgré la confiance qu'il accorde au tireur et au tiré, ne désire pas assumer seul son risque pendant les trois mois, d'autant plus que ce risque atteint souvent des chiffres très élevés. Il demande alors au tireur de tracer la traite non sur l'importateur lui-même, mais sur son banquier français.

Celui-ci accepte l'effet pour le compte de son client, s'engageant à le payer à l'échéance. C'est ce qu'on appelle un crédit d'acceptation.

Le Banquier du pays exportateur jouit ainsi d'une garantie supplémentaire en raison de cette nouvelle signature et pourra trouver s'il veut réescompter son papier un taux plus avantageux, les signatures des Banques trouvant généralement preneur hors banque. Il est bon de remarquer toutefois que le Banquier, au moment où il a escompté l'effet à la firme de laines de Buenos-Ayres ou de Montevideo, n'avait aucune confirmation primo: qu'il y eut expédition de laine (la traite étant en blanc); secundo: de l'acceptation du tirage par le tiré (importateur ou banquier); cependant il a remis les fonds.

Un tel procédé ne peut se concevoir qu'avec des Maisons jouissant d'un crédit hors ligne, aussi n'est-il qu'exceptionnellement utilisé, les Banquiers de La Plata préférant, avant d'escompter un effet de laine exportée, avoir l'assurance qu'il sera accepté à présentation par un signataire connu. Pour parler commercialement, il exige qu'un crédit soit ouvert par une première Banque en faveur de l'expéditeur de laines.

B) *Lettre de crédit.*

1°) *Emission:* Un négociant de Roubaix, au début d'une campagne, désirant importer de la laine de La Plata va donc demander à son banquier Français d'ouvrir un crédit en faveur de son acheteur ou sa filiale d'Outre mer, pour lui permettre de se procurer les fonds nécessaires pour effectuer ses achats.

L'usage a fait que le Banquier Français n'ouvre pas le crédit chez un banquier du pays exportateur, il l'ouvre

près de lui-même et le confirme au bénéficiaire au moyen d'une lettre de crédit. Le crédit pourra donc alors être ouvert en Francs ou en Livres et l'acheteur, sur présentation de la lettre de crédit émanant d'un Etablissement notoirement connu, trouvera sur toutes les places d'Amérique à escompter les tirages qu'il fera de conformité et à en échanger le produit en la monnaie du pays.

2°) *Réalisation et Formes:* Les lettres de crédit utilisées par les acheteurs de laine à La Plata revêtent la forme de lettres ordinaires écrites par le Banquier Français sur du simple papier commercial à son en-tête. Cette lettre, demandée par l'importateur, est adressée directement au bénéficiaire (Maison filiale ou simple acheteur). Elle contient uniquement l'engagement pris par le banquier d'accepter et de payer les effets qui seront tirés dans les conditions qui y sont spécifiées et à concurrence d'un montant fixé.

L'acheteur, sur présentation d'une telle lettre qui doit émaner évidemment d'une banque dont le crédit est connu, n'aura aucune difficulté, sur quelque place qu'il se trouve et quel que soit le banquier de son choix, pour obtenir l'escompte des traites tirées en réalisation de cette lettre sur le banquier émetteur qui s'est engagé à l'avance à les honorer.

Ces tirages sont libellés en Francs ou en Livres Sterling et à X jours de vue; l'acheteur convertit le produit de l'escompte en la monnaie locale. Le Banquier escompteur envoie ce papier à l'acceptation du Banquier qui a émis la lettre de crédit soit chez sa maison de Paris, soit chez celle de Londres suivant qu'il s'agit de Fr. ou de Lstg. Cette traite est ensuite négociée sur les marchés de Paris ou de Londres. Il arrive souvent que

la Banque de La Plata qui a escompté un lot de traites en francs ou en livres sterling, désire, soit pour des raisons de change, soit pour des raisons de trésorerie, les négocier rapidement. Les Banques de Paris et de Londres peuvent faciliter l'opération en lui accordant, le cas échéant, des crédits de courrier suivant un mécanisme connu sous le nom d'overdrafts.

Dès l'escompte, la Banque de La Plata câble selon que le tirage est en francs ou en livres à une Banque française ou anglaise avec laquelle elle est en relations, lui demandant :

1°) de lui consentir un crédit de courrier de X... francs ou livres en contre-partie d'une certaine quantité de traites qu'elle vient d'escompter et qu'elle lui adresse par courrier ;

2°) de lui réescompter ces traites à leur arrivée en Europe, après les avoir fait accepter.

3°) de lui fixer un taux pour le découvert ainsi consenti durant que les traites sont flottantes et un taux pour l'escompte.

Si l'opération se conclut le Banquier de Paris ou de Londres vire dès l'accord à la Banque Sud-Américaine la somme demandée.

C'est donc un crédit de courrier en blanc qui se transforme en crédit d'escompte au moment où les effets arrivent.

Qu'il y ait overdraft ou non, le papier émis en réalisation de lettres de crédit est très recherché sur les marchés de Paris ou de Londres. Il porte en effet la signature d'une maison de négoce généralement très importante, d'une Banque sud-américaine et d'une première Banque Européenne comme accepteur, celle qui a émis la lettre

de crédit, aussi trouve-t-il souvent preneur à un taux spécial.

Ces observations permettent des réflexions très intéressantes. C'est le système bancaire européen qui assumera le paiement de la traite, c'est lui qui a émis le crédit et accepté, c'est le débiteur principal. C'est lui qui parfois finance l'opération puisqu'il réescompte souvent le papier dès sa création alors même qu'il est encore sur l'autre Continent.

Pour ces services il touche :

1°) la commission d'émission de la lettre de crédit, généralement : 1/8 % à la délivrance, 3/8 % à la réalisation, soit au total : 1/2 %.

2°) le produit de l'intérêt de l'avance en overdraft s'il y a lieu ;

3°) le produit du réescompte de l'effet.

Or, nous le verrons, les importateurs français se plaignent de la cherté des escomptes de tirages à La Plata. La faute n'en est pas au marché français. Il faut en déduire que les banquiers en ces pays, qui n'ont même pas à faire d'effort de trésorerie pour financer ces opérations puisqu'ils peuvent réescompter sur-le-champ ces tirages, qui ne courent pas de risques puisqu'ils sont garantis par la lettre de crédit, pratiquent des taux d'intérêts trop élevés et prélèvent, sous forme d'agios et de commissions, des sommes importantes, dont le profit échappe au marché français qui assure pourtant tous les risques financiers de l'opération.

Les lettres de crédit sont délivrées pour des montants toujours très importants et rarement pour des sommes inférieures à un million ou sa contre-valeur. Leur validité est longue : un an ou six mois.

Les lettres de crédit sont renouvelables ou non. Un crédit non renouvelable d'un montant déterminé est éteint du jour où le bénéficiaire a effectué des prélèvements pour un total atteignant la limite fixée. Il est souvent spécifié pour les laines que les lettres de crédit que nous venons de décrire sont renouvelables, c'est-à-dire que chaque tirage effectué en réalisation est bien imputé sur la limite qui est fixée, mais que, lorsqu'il arrive à échéance, le bénéficiaire peut émettre une nouvelle valeur d'un même montant en circulation. Le crédit se renouvelle. Un tel crédit, émis pour 2 millions par exemple, veut donc dire que les traites en cours ne peuvent excéder jamais cette somme, leur montant total additionné pouvant la dépasser largement, surtout si les tirages sont à brève échéance.

Il est en tout cas indispensable, pour savoir si la limite des tirages ou de l'endos n'est pas atteinte, que les réalisations soient inscrites sur la lettre même que le bénéficiaire conserve après chaque escompte et présente indifféremment dans toutes les banques.

En raison de l'importance des montants pour lesquels généralement sont émises les lettres de crédit en faveur des acheteurs de laine de La Plata, il serait logique, semble-t-il, qu'il soit spécifié par le banquier émetteur, et pour sa simple sécurité. que ces lettres soient documentaires, c'est-à-dire qu'il n'acceptera les traites émises en réalisation que si celles-ci sont accompagnées des documents d'expédition, lui donnant ainsi, le cas échéant, la possibilité de conserver la laine en garantie de ses engagements.

Mais alors, la maison bénéficiaire du crédit ne pourra se procurer des fonds qu'après que la marchandise aura

été embarquée et le connaissement délivré. Or, les acheteurs paient cash et, les marchés étant fort mal organisés, leurs achats sont faits souvent loin de la côte et dans des lieux très divers. De plus, ils doivent classer sommairement la laine. Aussi, en pratique, leurs besoins de fonds se font sentir généralement d'une façon imprévue qui ne permet pas d'attendre le transport et l'embarquement.

C'est pourquoi les maisons de laines, en raison du gros crédit dont elles jouissent, ont réussi à faire admettre de leurs banquiers, qui se sont pliés aux exigences du commerce, que les lettres de crédit qu'elles demandent en faveur de leurs acheteurs soient des lettres de crédit en blanc, qui permettent à ceux-ci de tirer sur leurs maisons importatrices au fur et à mesure de leurs besoins, sans avoir à justifier d'une expédition ni même d'un achat de marchandise — pratique dont le danger est évident, mais qui, pourtant, est d'une réalisation courante et bien plus fréquemment utilisée que la lettre de crédit documentaire.

Ci-après copie d'une lettre de crédit en blanc renouvelable.

CREDIT GENERAL
S. A. au capital de 100.000.000
Siège à Paris

Succursale de Roubaix

LETTRE DE CREDIT EN BLANC
Renouvelable

Réalisable { *soit en francs, payables à Paris.* / *soit en livres, payables à Londres.*

15-9-1938

COMPANIA LANEIRA
Buenos-Ayres

Lettre de crédit N° 1523 de Un Million huit cent mille francs ou Dix Mille Livres Sterling, valable jusqu'au Quinze Septembre mil neuf cent trente neuf.

M.

Nous avons l'honneur de vous informer que nous vous ouvrons un crédit de UN MILLION HUIT CENT MILLE FRANCS ou DIX MILLE LIVRES STERLING, réalisable par acceptation de traites à quatre vingt dix jours de vue au maximum, tirées directement par vous sur le CREDIT GENERAL, chez son siège de Paris ou de Londres, en représentation d'achats de laines effectués à La Plata pour le compte de la Compagnie des Laines, à Roubaix.

Ce crédit, valable jusqu'au quinze Septembre mil neuf cent trente neuf se renouvellera de lui-même par simple extinction des valeurs mises successivement en circulation.

Les traites émises devront être inscrites au dos de la présente Lettre de Crédit.

Nous nous engageons envers vous et les porteurs légitimes des traites émises en vertu du présent crédit à les accepter à présentation et à les payer à leur échéance.

Veuillez agréer, M... nos salutations distinguées.

LE DIRECTEUR DE L'AGENCE

On ne peut mieux comparer dans leur principe les lettres de crédit que nous venons de décrire aux lettres de crédit circulaires que les établissements de banque délivrent aux voyageurs. Elles sont toutes les deux remises par le banquier émetteur aux bénéficiaires eux-mêmes qui les conservent par devers eux. Lorsqu'ils voudront obtenir des fonds, l'un ou l'autre pourra se présenter dans un établissement où le crédit de l'émetteur est connu, et on leur remettra, sur le vu de leur lettre, les fonds dont ils ont besoin en escomptant un chèque (pour le voyageur), une traite (pour le commerçant) tirée par eux-mêmes sur le banquier émetteur. Bien plus, si ce n'était le tirage d'une traite par l'acheteur de laine, on ne pourrait savoir le plus souvent qu'il s'agit d'une opération commerciale, puisqu'il n'a à présenter, suivant les termes de sa lettre, aucune preuve de l'achat ou de l'embarquement de marchandises.

3°) *Critiques :* Nous examinerons d'abord les critiques à faire à la lettre de crédit dans ses modalités d'application actuelles, ensuite dans son principe même.

a) *Critique des modalités d'application de la lettre de crédit*

La pratique en usage appelle, quant à la matérialité de ces lettres de crédit, deux critiques principales :

1°) Les lettres de crédit sont libellées pour une durée trop longue. En effet, en règle générale, leur validité est fixée à un an ; ce n'est qu'exceptionnellement qu'il nous a été donné de voir des lettres d'une durée inférieure, celle-ci, en tous les cas, ne descendant pas au-dessous de six mois.

Quel que soit le crédit du bénéficiaire, le délai d'une année est logiquement trop étendu : d'abord en raison du risque monétaire ; les lettres de crédit sont en effet libellées en francs et en livres sterling, dont les rapports peuvent évoluer dans de grandes proportions en une année :

En septembre 1936, la livre cotait 75 francs;

En septembre 1937, elle cotait 150 francs.

Par ailleurs, le standing d'une maison peut évoluer rapidement, surtout dans le négoce des matières premières où les situations sont susceptibles de se retourner d'un jour à l'autre, et les engagements pris interdisent au banquier émetteur de se dégager avant le terme; même au cas de force majeure, il doit honorer sa signature; même en cas de défaillance du bénéficiaire ou de sa maison mère française. Il serait difficile, en effet, à un banquier souscripteur d'aviser tous les banquiers de La Plata que la lettre de crédit est nulle. Or, la lettre de crédit est généralement simple, c'est-à-dire sans garantie documentaire; le risque est sérieux, et, à ce sujet, bien que les banquiers se soient tenus sur leurs gardes et n'aient délivré des lettres de crédit qu'aux maisons leur présentant, lors de l'émission, des situations jugées non pas seulement bonnes, mais hors de tout soupçon, ils ont éprouvé des revers qui se sont toujours chiffrés à des pertes très importantes. Il est compréhensible, par contre, que le négociant soit assuré dès le début d'une campagne des crédits sur lesquels il pourra compter durant toute la campagne ; sinon, il pourrait se trouver extrêmement gêné si, ne disposant que d'une lettre de crédit de 3 à 4 mois, par exemple, son banquier refusait au bout de ce délai de la lui renouveler.

En pratique, les banquiers se sont inclinés devant les exigences du commerce et les désirs de leurs clients ; ils leur ont accordé des crédits d'une très longue validité.

Il semblerait logique, pour coordonner ces deux points de vue divergents, d'introduire dans la pratique, des lettres de crédit d'une validité de trois mois, par exemple, mais que la banque s'engagerait à renouveler pour deux périodes de même durée (campagne : 9 mois), faute de dénonciation par elle un mois avant l'échéance de chaque période trimestrielle. Durant ce préavis, le négociant aurait le temps de se retourner, de trouver d'autres concours et d'adresser une nouvelle lettre au bénéficiaire, les communications entre la France et La Plata étant maintenant d'une durée très réduite.

2° Une seconde critique, fort grave, celle-là, que l'on peut faire aux lettres de crédit telles qu'elles sont établies actuellement par les banquiers de Roubaix-Tourcoing, réside dans l'absence de précautions élémentaires prises pour éviter leur usage frauduleux ou leur perte.

Lorsqu'un simple particulier, partant en vacances, même sans quitter la France, demande à son banquier une lettre de crédit, on prend des précautions infinies, on utilise un papier inaltérable qui, avant chaque paiement, est soumis à une petite épreuve chimique pour qu'en soit définie la nature. Le montant du crédit est inscrit à l'aide d'une machine perforatrice (Safe guard) spéciale ; on délivre au porteur, en plus de la lettre de crédit elle-même, un carnet indicatif, et, pour retirer les fonds, il doit présenter ces deux pièces qu'on lui recommande de ne pas conserver ensemble pour éviter qu'elles ne soient volées en même temps.

En outre, le montant de ces lettres est toujours limité en somme et en durée, ces limites variant suivant les disciplines intérieures des banques. En général, les lettres de crédit ne sont jamais libellées pour plus de 25.000 fr. et pour plus de quelques mois.

Souvent, même, par surcroît de précaution, certains établissements refusent, surtout dans les pays lointains ou lorsqu'il leur est demandé des accréditifs assez importants, de délivrer des lettres de crédit circulaires, c'est-à-dire payables dans toutes les banques. Elles émettent de préférence, en ce cas, des lettres de crédit confirmées, c'est-à-dire payables dans certaines banques déterminées qui sont avisées directement par le banquier émetteur.

Et, malgré cela, c'est journellement que les maisons de banque sont victimes d'escroqueries au moyen de lettres de crédit fausses ou volées.

Or, si les lettres de crédit utilisées pour l'importation des laines de La Plata ressemblent étrangement, dans leur esprit, à ces lettres de crédit de voyage, dans leur forme au contraire, elles diffèrent totalement, et autant les unes (dont les montants sont relativement peu élevés) sont entourées de précautions, autant les autres (dont les montants se chiffrent par millions) peuvent être aisément contrefaites.

Nous avons relevé pour ces lettres de crédit de laine deux pratiques que la raison commande de bannir expressément :

a) Elles sont écrites simplement à la machine à écrire sur du papier à lettre ordinaire à en-tête de l'émetteur.

Un gommage très facile permettrait de changer sans difficulté le nom du bénéficiaire ou le montant du crédit.

b) Elles sont signées par le directeur local de la banque à Roubaix-Tourcoing, dont la signature n'est évidemment pas déposée dans toutes les banques de l'Amérique du Sud et qui ne figure même pas souvent sur les listes de signatures accréditées près de ses correspondants à l'étranger par le siège de la banque émettrice.

Avec un simple papier à lettre de banque, sans même avoir à contrefaire une signature, quelqu'un d'habile pourrait créer de toute pièce une lettre de crédit ayant toutes les apparences de régularité requise. Evidemment, aucune des banques de La Plata n'est tenue d'escompter à un exportateur de laine une traite émise en réalisation d'une lettre de crédit comme celle que nous venons d'étudier. Il ne le fera, s'il est prudent, que s'il entretient avec le bénéficiaire des relations suivies ou, tout au moins, si celui-ci est notoirement connu sur la place.

Ces conditions rendent évidemment les fraudes difficiles; elles n'en sont pas moins réalisables; les escrocs sont habiles et les lettres de crédit de laine trop confiantes.

Il n'est pas impossible de supposer qu'un escroc, se faisant passer pour négociant en laines, donne le change à un banquier argentin, obtienne de lui des fonds importants sur le vu d'une lettre de crédit fausse, ou perdue, ou volée, dont le nom du bénéficiaire aura été changé.

Il n'est pas impossible de supposer que quelque négociant en laines, du moins quelqu'un de ses fondés de pouvoirs, truque une lettre de crédit pour se procurer des fonds.

Si de tels usages frauduleux ne se sont jamais produits à notre connaissance, cela tient sans doute à la haute probité commerciale des négociants en laine que nous

avons souvent eu l'occasion de signaler en lui rendant hommage. Une brebis galeuse doit cependant toujours être à craindre, et ce serait, semble-t-il, de l'intérêt de tous d'essayer de rendre moins grandes les chances de détournements. Qu'il se produise une seule escroquerie sur ces lettres de crédit, les conséquences en seront profondes. Il s'agira évidemment de sommes élevées, il s'ensuivra des difficultés très grosses, des procès sans doute entre les parties en cause « banquier émetteur, bénéficiaire, banquier escompteur », difficultés qui se traduiront par des restrictions générales de crédit chez tous les banquiers. Il serait tellement plus sage, d'ores et déjà, d'opérer les quelques réformes si simples et si peu gênantes, susceptibles d'empêcher toute fraude. Il n'est pour cela que de s'inspirer des lettres de crédit de voyage. Comme elles, les lettres de crédit de laine pour La Plata devraient être :

a) Ecrites sur du papier inaltérable sur lequel il serait impossible de modifier aucune mention ;

b) Signées par des personnalités de la banque émettrice ayant leurs signatures déposées dans la plupart des banques étrangères ;

c) Enfin, confirmées (1), c'est-à-dire réalisables chez un nombre déterminé de banquiers qui seraient avisés directement par la banque émettrice du montant du crédit et des noms du bénéficiaire.

Les deux premières mesures que nous proposons ne sauraient soulever de difficultés ; en ce qui concerne la troisième, il semble qu'il pourrait y en avoir — en fait,

(1) Le mot « confirmé » ne s'applique pas ici au crédit mais à la lettre de crédit. Il n'est pas pris au sens documentaire du mot. Une lettre de crédit confirmée s'oppose à une lettre de crédit circulaire.

non ; — une telle mesure ne saurait gêner, sauf cas exceptionnels, peut-être, l'acheteur de laines.

Nous avons vu que celui-ci est amené forcément, pour faire escompter les tirages qu'il émet en réalisation des lettres de crédit, à s'adresser aux banquiers avec lesquels il est en relations. Il n'y aurait donc aucun inconvénient à faire domicilier limitativement chez ces derniers les lettres de crédit qui pourraient alors facilement être confirmées. Il nous a été donné de voir de nombreuses lettres de crédit après utilisation ; les mentions de réalisation qui sont obligatoirement inscrites au dos confirmaient notre opinion ; nous ne nous souvenons pas y avoir jamais lu plus de cinq noms de banques différentes, nombre tout à fait raisonnable.

Il suffirait donc à chaque acheteur de laine de La Plata d'indiquer à sa maison de Roubaix les établissements où il prévoit devoir traiter ; le banquier émetteur de la lettre de crédit en adresserait le double à chacun d'eux en en confirmant les termes. De nombreux ennuis possibles et prévisibles seraient de ce fait écartés sans entraîner d'inconvénients nouveaux. Bien mieux et beaucoup plus simplement — si l'on doit se résoudre à ne pas exiger de documents — on pourrait supprimer les lettres de crédit et les remplacer par des accréditifs en faveur des bénéficiaires.

Telles sont les améliorations qui pourraient être apportées dans la réalisation des lettres de crédit de La Plata actuellement utilisées.

Mais, à ces critiques d'ordre matériel s'ajoutent des critiques de principe :

b) *Critiques de principe à la lettre de crédit*

1°) *En ce qui concerne le négociant :*

Il semblerait, à première vue, que l'on ne puisse rêver pour les négociants formule plus simple et plus souple que la lettre de crédit en blanc pour leurs financements d'importation de laines. Celle-ci leur permet, sur simple présentation, sans avoir aucune justification à fournir d'achat ou d'expédition, d'obtenir dans n'importe quelle ville et dans n'importe quel établissement de banque les fonds qui leur sont nécessaires dans la limite de leur crédit. Et ce moyen est précieux dans un pays justement où l'on achète la laine un peu partout sur le territoire, et où les conditions dans lesquelles s'effectuent les transactions ne permettent que difficilement de faire des prévisions.

Par ailleurs, n'ayant pas à remettre leurs documents en garantie, les négociants disposent de leurs laines comme ils l'entendent ; ils peuvent en prendre livraison à l'arrivée sans entraves et la remettre au peignage sans difficultés s'il le désirent.

Toutefois, un fait malheureux vient s'opposer à ce que le procédé de la lettre de crédit rende au commerce tous les avantages souhaitables. Il est onéreux.

Pour des raisons faciles à concevoir dans des pays à économie difficile et à capitaux peu abondants, surtout depuis la crise de la restriction des échanges commerciaux, peut-être aussi en raison des risques signalés, le prix de revient de l'escompte des tirages sur l'Europe est assez élevé. En particulier en Argentine, il existe un contrôle des changes rigoureux.

Pour se procurer les devises qui lui sont nécessaires, la Banque Centrale de la République Argentine exige que

les exportateurs facturent leurs expéditions en monnaie étrangère et que ceux-ci lui vendent la quantité de devises correspondant aux exportations. En pratique, la Banque Centrale, ou les banques autorisées à négocier le change, achètent les traites sur l'étranger au cours du change, câble-transfert fixé journellement par la Banque Centrale diminué d'un certain pourcentage minimum variable suivant l'échéance de la traite.

Cette différence minimum, qui n'est jamais dépassée en pratique en raison de la concurrence, est fixée depuis le 5 novembre 1938 de la façon suivante :

Différences minima pour les achats de traites sur le marché officiel en vigueur depuis le 4 novembre 1938 :

Francs	Traites à vue 0/0	Traites à 15 jours de vue 0/0	Traites à 30 jours de vue 0/0	Traites à 60 jours de vue 0/0	Traites à 90 jours de vue 0/0	Traites à 120 jours de vue 0/0
Français	0,63	0,90	1,16	1,64	2,13	2,56

Si, par exemple, on cote :

100 francs câble-transfert .. Piastres 8,48

une traite à 90 jours sera achetée sur la base de ce cours diminué de 2,13 % ..... Piastres 1,180624

Soit .... Piastres 7,299376

Cette différence correspond, selon la nature du papier offert, à l'escompte global qui (sauf l'impôt argentin de 1 °/₀₀ qui est à la charge de l'exportateur) comprend l'escompte réel de la traite, les intérêts débiteurs relatifs à la période où la traite est flottante, les frais de timbres étrangers et autres qui pourraient exister.

Le prix de revient de la négociation d'un effet en francs à 90 jours ressortait donc en réalité, fin 1938, à :

Perte de change.....	2,13 %	par	trimestre
Coût de la lettre de crédit	0,50 %	»	»
Impôt argentin.....	0,10 %	»	»
TOTAL.....	2,73 %	»	»

ce qui fait un coût net de 10,92 % l'an, alors qu'en Australie, par exemple, à la même époque, le taux pratique d'escompte d'un effet de même nature ne dépassait pas 3,60 % l'an.

Si la traite était à échéance plus courte, la seule perte de change serait encore plus élevée puisque :

Une traite à 15 jours était prise par la Banque Centrale avec une décote de 0,90 %, soit 21,6 % l'an;

Et une traite à 30 jours était prise par la Banque Centrale avec une décote de 1,16 %, soit 13,92 % l'an.

Il faut donc constater que le procédé de financement utilisé pour les laines de La Plata est loin d'être, même pour le négoce, un instrument parfait.

2°) *En ce qui concerne le banquier.*

Ce qu'il recherche avant tout, c'est la sécurité. En l'occurrence, il assume, sans garantie autre que la signature de son débiteur, des risques extrêmement importants puisqu'en fait, toutes les lettres de crédit de La Plata sont en blanc. Il consent des crédits très élevés, des millions, susceptibles de s'accroître en cas de saute des changes et s'engageant pour des durées très longues, 6 mois, un an, sans avoir la possibilité de se dégager, quels que soient les événements et sans même être certain que le négociant utilise les sommes ainsi avancées à des achats réels de

marchandises, puisque, en la circonstance, il ne voit même pas transiter par ses mains les documents d'expédition. Et, en admettant que le bénéficiaire ait acheté de la marchandise, celle-ci peut très bien servir d'élément à un autre crédit, documentaire même parfois, sans qu'il soit possible de le contrôler.

On peut donc dire que, pour le banquier, une lettre de crédit d'importation de laine de La Plata, dans les conditions où elle est émise aujourd'hui, est encore pour lui plus dangereuse que l'octroi d'un découvert pur et simple. — Un découvert, il pourrait l'arrêter, le refuser si la situation venait à changer; avec une lettre de crédit, il n'en a même pas la possibilité. Il s'est engagé jusqu'à son échéance et, souvent encore, en plusieurs monnaies.

Est-ce normal ? Sans hésiter, nous pouvons dire non.

Cette pratique, encore largement utilisée, ne s'explique que parce que les maisons de négoce des laines sont pour la plupart de vieilles et solides affaires et que l'on a l'habitude de longue date de leur accorder des crédits sous cette forme. Il en résulte qu'en raison du manque de garantie, les banques limitent peu à peu le nombre des bénéficiaires, et qui en pâtit ? Le négoce et rien que lui.

Lors de la dernière crise économique, les banques se sont montrées de plus en plus sévères. Elles l'auraient encore été davantage si le marché de la laine n'avait pas présenté, par rapport aux autres matières premières, une stabilité relative. Aussi nous semble-t-il que les banques en arriveront à refuser les lettres de crédits en blanc pour La Plata et, de leur point de vue, on ne pourrait leur donner tort: indépendamment des défectuosités matérielles dans lesquelles ces lettres sont actuellement émises, leurs risques sont trop élevés en l'absence de toute garantie

réelle. Le négoce, alors, pourra avoir de grosses difficultés à obtenir les crédits dont il a besoin, si, d'ores et déjà, il n'est envisagé des méthodes nouvelles — et il semble qu'il serait facile d'arriver à un accord à ce sujet — puisque les deux parties en présence ne peuvent se considérer comme satisfaites, le banquier en raison de ses risques, le négociant en raison du prix de revient du crédit.

Nous verrons plus loin, lorsque nous aurons achevé l'étude complète des financements des importations et des stocks, sur quelles bases nous estimons que pourrait s'édifier une conception nouvelle.

Ne pourrait-on pas, tout au moins, si la lettre de crédit doit demeurer, puisqu'il est impossible qu'il y ait une mise en garantie de la marchandise, concomitante à la réalisation du crédit, demander aux bénéficiaires de s'engager à remettre les documents dès qu'ils seront établis, même si le retard doit s'étendre sur un mois. Cette pratique réduirait pour le banquier la durée de crédit en blanc et lui permettrait au moins de contrôler l'utilisation de ses fonds. — Nous verrons que des clauses de ce genre existent dans les crédits utilisés en Australie et au Cap.

II. — Financement des laines en provenance d'Australasie ou du Cap

A) *Principes.*

Le procédé de la lettre de crédit, tel que nous venons de l'exposer au chapitre précédent, n'est utilisé à notre connaissance que pour les marchés sud-américains. Il ne répondrait pas, en effet, aux conditions dans lesquelles

se font les importations de laines en provenance du Cap ou d'Australasie.

Rappelons qu'à La Plata les achats sont effectués en général par des firmes juridiquement indépendantes de leurs maisons françaises et soumises aux lois commerciales locales. On connaît donc sur place les personnes statutairement habilitées à engager ces maisons et les fondés de pouvoirs à qui elles peuvent déléguer leurs droits.

La réalisation d'une lettre de crédit qui est établie au bénéfice de la maison elle-même ne présente aucune difficulté.

Au Cap et en Australie, il est d'usage, au contraire, que les acheteurs opérant dans ces régions soient envoyés sur place directement par le négociant importateur français; il faudrait donc, si le système de la lettre de crédit ordinaire était utilisé, qu'il fût dressé autant de lettres de crédit que d'acheteurs, les banquiers du pays producteur n'ayant que difficilement la possibilité d'apprécier les pouvoirs de mandataires dont les mandants sont français.

D'autre part, nous avons vu les graves griefs que l'on peut faire aux modalités des lettres de crédit de La Plata, ces modalités ayant été imposées par le manque d'organisation des marchés lainiers sud-américains. Depuis longtemps déjà, l'Australie, puis Le Cap avaient mis au point une organisation assez poussée qui permettait l'usage de formules moins dangereuses. L'utilisation de la lettre de crédit n'était ni pratique — pour ce qui est dit ci-dessus — ni souhaitable en raison des risques particuliers qu'elle fait courir. Par ailleurs, les ouvertures de crédits documentaires ordinaires présentent de graves difficultés pour

les importations de laine ; nous l'avons vu plus haut, la pratique a inventé les crédits d'escompte.

En terme général, lorsqu'un banquier consent à un commerçant un crédit d'escompte, cela veut dire qu'il est disposé à escompter les traites que ce dernier lui remettra pour mobiliser les créances qu'il a sur ses propres clients.

En dernière analyse, le mode de financement des importations de laines d'Australie et du Cap se résout à cela. C'est l'utilisation, par les acheteurs sur place des maisons d'importations européennes, d'une faculté d'escompte qui leur est consentie par une Banque installée dans ces pays.

Schématiquement : Lorsque l'acheteur s'est rendu acquéreur d'un lot de laine aux ventes publiques, il tire sur sa Maison de Roubaix, remet l'effet à l'escompte chez la Banque qui lui a ouvert le crédit d'escompte et se procure ainsi les fonds nécessaires à solder son acquisition.

La grosse question est de savoir comment et dans quelles conditions une Banque australienne va consentir un tel crédit qui comporte des particularités évidentes ; la principale réside dans l'absence de transaction réelle entre le tiré et le tireur de l'effet puisque l'un et l'autre sont juridiquement la même personne morale. A La Plata nous avons signalé qu'en règle générale les acheteurs des maisons françaises font partie d'une Société, filiale sans doute, mais distincte de la Société importatrice. — Ici rien de tel : c'est par exemple la Compagnie des Laines à Melbourne ou à Port-Elizabeth qui achète et qui tire sur elle-même, la Compagnie des Laines à Roubaix.

C'est pourquoi le banquier australien ou sud-africain (à vrai dire ce sera une banque Londonienne établie en ces dominions) qui consentira le crédit, pourra demander, s'il n'est pas en mesure d'apprécier en toute certitude le crédit de l'importateur français, l'aval d'une banque française pour garantir la bonne fin des effets qu'il escomptera.

Par ailleurs, le crédit sera en principe un crédit d'escompte de traites documentaires, c'est-à-dire d'effets accompagnés des documents nécessaires pour prendre possession, si besoin est, de la marchandise. Nous avons dit en principe: nous avons en effet signalé plus haut les difficultés qu'entraîne pour le négoce une telle exigence; nous verrons comment le principe est ici tempéré.

B) *Ouverture des crédits d'escompte.*

Afin de rendre les explications plus claires et plus compréhensibles, appelons la maison d'importation « la Compagnie des Laines », son banquier à Roubaix « Le Crédit Général », et la Banque anglaise établie au Cap et en Australie « la Woolen Bank ».

La demande de crédit d'escompte émanant de la Compagnie des Laines sera faite sous forme de lettre adressée à la Woolen Bank; cette lettre consistera à remplir les blancs d'une formule toute préparée, appelée « application for credit » que les banques anglaises bien outillées tiennent à la disposition de leurs clients. Nous donnons ci-dessous, en français en les commentant au fur et à mesure, les termes d'une lettre de ce genre faite pour des laines d'Australie que nous reproduisons intégralement ci-après.

Form N°. 7.

ROUBAIX

Ist September 1938.

TO THE WOOLEN BANK 24, Coleman Street,

LONDON, E. C. 2.

Gentlemen,

State whether cable or mail.

I/We request that you will authorise by Cable/Mail your Office at Sidney and Melbourne to negotiate at any time within six months from this date the drafts of la COMPAGNIE des LAINES à SYDNEY et à MELBOURNE (*hereinafter referred to as « the accreditee(s)»)on me/us at* sight, 10, 20, 30, 60, or 90 *days' sight* or Telegraphic Transfert *to the extent of.*

Delete the two clauses notapplicable and initial.

(*a*) £ 50.000. —
ENGLISH CURRENCY, say .....
FIFTY THOUSANDS POUNDS ..... *English Currency.*

(*b*) *the English Equivalent of* £
AUSTRALIAN CURRENCY, say .....
..... *Australian Currency.*

(*c*) » » » £
NEW ZEALAND CURRENCY, say .....
..... *New Zealand Currency.*
and in consideration of your so doing I/We hereby undertake to accept such drafts on presentation and to pay them in London at or before maturity, it being understood that it is entirely optional with your above-mentioned Office(s) to negotiate drafts under this authority.

The drafts are to be accompanied by Shipping Documents (i.e., Invoices and « On Board » Bills of Lading—except in the case of Wool shipments from New Zealand when, in addition to Invoices, « Received for shipment » Bills of Lading may be accepted) purporting to represent expedition of wool ..... *shipped to London and/or other port in the United Kingdom,* or in Europe .....
..... *but you are not to be responsible in the event of any error or irregularity in any of the documents or of any misdescription of the goods or any mistake or misrepresentation as to the quantity, quality, size or value thereof. On due payment of any draft the relative documents are to be delivered to me/us, provided all drafts drawn hereunder which shall then have matured shall have been duly paid.*

But failing due payment by me/us of the said drafts at maturity, I am/we are to have no claim whatever against you in respect of the relative documents and/or the goods represented thebery and/or the Insurance thereof, but am/are to

remain liable to you on the said drafts, receiving credit against the amount of such liability for the net proceeds (if any) of the goods represented by such documents and/or the Insurance thereof actually realised by you.

* Delete the two clauses not applicable and initial.

*by** { *The Insurance thereon with* ten ..... *per cent. added is to be effected*
(a) *shipper/shippers to your satisfaction, policy/Policies to accompany Drafts,*
(b) *you on my/our account, the cost of which I/we hereby engage to pay,*
(c) *me/us to your satisfaction, Policy/Policies to be handed to you,*

and I/we assign to you the full benefit of such Insurance and the moneys payable thereunder.

You are not to be responsible for the terms, conditions or sufficiency in any respect of the Policy/Policies nor for the default of the underwriters.

As the accreditee(s) may have to pay for and incur expenses in connection with goods before shipment, and therefore before he/they can lodge the Bills of Lading of such goods with you, I/we authorise your above-mentioned Office(s) to grant advances by way of overdraft or otherwise to the accreditee(s) to the extent of £ 25.000. — .....
English *Currency, say* TWENTY FIVE THOUSANDS POUNDS .....

State Currency Required

Currency current at any one time in anticipation of the negotiation of drafts, such advances to be treated as being part of the sum first above-mentioned and as being repayable by the proceeds of such drafts when negotiated. It is distinctly understood that you are not to be responsible for the application of the moneys so advanced, and in the event and in consideration of your above-mentioned Office(s) making such advances, I/we hereby undertake to repay you on demand any sum or sums owing to you by the said accreditee(s) in respect of such advances and interest thereon at the Bank's current rate and for this purpose the statement of account of your above-mentioned Office (s) shall be regarded as conclusive proof of my/our indebtedness.

Yours faithfully,

C[ie] des LAINES.

We joint in this undertaking and guarantee that drafts, drawn, in the terms of this credit will be accepted by the Compagnie des Laines and paid at due date.

CREDIT GENERAL

1°) *Clauses générales.*

« A la Woolen Bank,
24, Coleman Street, LONDRES E. C. 2.

« Nous vous prions de vouloir bien autoriser par câble » vos Agences de Sydney et Melbourne à négocier, à » partir d'aujourd'hui, et pour une durée de six mois à » compter de ce jour, les tirages de la Compagnie des » Laines à Sydney ou Melbourne (à laquelle nous nous » référons plus bas sous le nom de « accréditée ») sur » nous-mêmes payables par câble-transfert ou à vue, » ou à 10, 20, 30, 60, 90 jours de vue jusqu'à concur- » rence d'un montant de 50.000 livres sterlings, étant » entendu que nous nous engageons à accepter ces tira- » ges à présentation et à en payer le montant à » l'échéance ou avant. Toutefois, il est expressément » convenu que la négociation de ces tirages par vos agen- » ces sus-mentionnées demeure entièrement facultative » et ne saurait constituer pour vous une obligation... (à » suivre).

Commentaires :

a) *Durée.* — Les crédits d'escompte sont en général établis pour une durée de six mois ; nous ne pensons pas que des délais plus longs soient en usage ;

b) Nous verrons, lors de l'étude de la réalisation des crédits d'escompte, ce qu'il faut entendre par des tirages payables par câble-transfert ; signalons seulement que cette faculté présente un certain intérêt de change.

c) *Monnaie.* — Les crédits sont ouverts le plus souvent en livres sterlings, que ce soit pour Le Cap ou l'Australasie. C'est la seule monnaie, en effet, qui puisse être

commode, à la fois pour l'importateur français qui, s'il n'a pas de sterlings, peut s'en procurer facilement, et pour l'acheteur qui pourra facilement convertir le produit de son escompte en la monnaie du pays, la Livre Australienne, New-Zélandaise et Sud-Africaine s'échangeant facilement contre de la Livre sterling. Signalons au passage que l'écart entre le cours des monnaies coloniales et celui du sterling s'appelle « exchange ».

Comme l'acheteur a besoin, en fait, de Livres coloniales et que, par ailleurs, il est obligé de faire des tirages en livres anglaises — celles-ci étant les seules que l'importateur puisse se procurer facilement - on utilise parfois pour la fixation de la limite de crédit la formule suivante : « Jusqu'à concurrence de l'équivalent en mon» naie anglaise de ..... livres australiennes, new-zé» landaises ou sud-africaines... »

Le montant limité de ce crédit est très variable suivant les maisons. Disons qu'en général il est souvent important ; il nous a été donné de voir de nombreux crédits d'escompte de 50.000 £, soit Frs 9.000.000 au cours actuel. L'on doit dire que ces crédits ne revêtent jamais la forme renouvelable qui est souvent utilisée dans les crédits de La Plata ; la limite ci-dessus n'indique donc pas un encours maximum, mais le chiffre total des remises.

d) Remarquons enfin que les formules d' « application for credit » prévoient expressément que le banquier est parfaitement libre de refuser l'escompte des tirages qui lui sont présentés, clause d'une utilité incontestable pour lui, et qui lui permettra de se dégager à temps peut-être si besoin est, mais clause qui pourrait être par contre bien gênante pour le commerce. Nous en discuterons plus loin.

2°) *Clauses documentaires.*

Les autres stipulations de l' « application for credit », dont nous reprenons l'examen, ont pour but de déterminer les conditions documentaires du crédit.

.....

« Ces traites *seront accompagnées des documents* » d'embarquement (c'est-à-dire factures et connaisse- » ments « de bord », excepté dans le cas d'expédition » de laines au départ de la Nouvelle-Zélande pour les- » quelles des connaissements « reçus pour être embar- » qués » pourront être acceptés) se rapportant à des » expéditions de laines en une ou plusieurs fois, à desti- » nation de Londres ou de tout autre port du Royaume- » Uni ou d'Europe.

» Mais vous ne serez tenus responsables en aucune fa- » çon des erreurs ou irrégularités que pourraient conte- » nir les documents, ni d'aucune fausse désignation, ni » d'aucune erreur dans la quantité, la qualité, la déno- » mination ou la valeur de la marchandise ; *lors du paie- » ment d'une traite, les documents y relatifs devront » nous être délivrés* pourvu que tous les tirages anté- » rieurs et échus aient été dûment payés.

» Mais *faute de paiement* par nous à l'échéance, *nous » n'aurons aucune réclamation* à vous adresser au sujet » des documents et des marchandises qu'ils représentent » et du montant pour lequel elles sont assurées, et nous » restons responsables vis-à-vis de vous des dits tirages » recevant par contre crédit du net produit (s'il y a lieu) » de la contre-valeur des marchandises, représentées par » les documents, ou leur assurance, et réalisées par vos » soins.

» L'assurance comprenant une majoration de 10 % de » la valeur des marchandises est à effectuer par nous, à » notre convenance, les polices devant vous être commu- » niquées. » ..... (à suivre).

Commentaires :

Certains des termes utilisés dans le paragraphe que nous venons d'examiner nécessitent une explication :

1) *Connaissements « de bord »*. — Seul un connaissement sur lequel est inscrit « reçu à bord » atteste que la marchandise a été chargée effectivement ; un connaissement libellé « reçu pour être embarqué » n'a pas une valeur aussi précise : c'est pourquoi, dans la mesure du possible, les importateurs exigent des connaissements de bord, si pour la Nouvelle-Zélande ils se contentent de moins, c'est que les relations maritimes avec cette île sont moins régulières et que les connaissements sont délivrés par les Compagnies de navigation à la réception de la marchandise, même souvent avant l'arrivée du vapeur qui doit les emporter.

2) En ce qui concerne les assurances, le procédé le plus communément admis est celui de la police flottante, souscrite par l'importateur, et par laquelle, suivant l'usage pour les laines, celles-ci sont assurées à partir du moment où l'acheteur s'en est rendu acquéreur à la criée, c'est-à-dire depuis l'instant où le marteau du commissaire-priseur tombe sur la table (fall of the hammer), jusqu'à l'arrivée des laines dans les magasins de l'importateur ou de son client.

3° *Exceptions à la clause documentaire.*

Par les stipulations ci-dessus, l'importateur affecte expressément par l'intermédiaire des documents, la marchandise à la bonne fin des tirages escomptés, les documents ne devant être délivrés qu'après paiement et non pas seulement après acceptation.

Mais se repose la même question que pour La Plata : la laine doit être payée comptant et il faut avoir les fonds avant de la retirer des magasins, de l'embarquer et d'avoir les documents ; donc impossibilité d'utiliser les crédits d'escompte documentaires. Le mot impossibilité exige un correctif, car il est bien certain que les acheteurs des maisons françaises possèdent par devers eux un certain fonds de roulement, une masse de manœuvre : celle-ci est certainement très minime par rapport à l'importance des opérations traitées et serait insuffisante pour financer beaucoup d'opérations.

Mais étant donné la bonne organisation des marchés lainiers situés dans des grands ports qui font que la manutention et l'embarquement peuvent être très rapides, il a été reconnu que les acheteurs, en règle générale, pouvaient très bien financer des achats normaux sur leur propre trésorerie durant ces brèves périodes. Il peut y avoir toutefois des moments où les acquisitions se font à un rythme plus accéléré, ce qui pourrait entraîner un certain déséquilibre de leur caisse ; c'est pourquoi, à la clause documentaire des crédits d'escompte, il a été prévu une exception, exception qui confirme la règle du reste, car elle n'abolit pas le dépôt des documents, elle ne fait que permettre d'en retarder la remise, et ne doit jouer en principe qu'en cas de nécessité ; selon qu'il s'agit de crédits d'escompte ouverts en Australasie ou au

Cap, la dérogation prévue est appliquée suivant un mécanisme différent :

a) *Clause Rouge* (ou *red clause*) utilisée pour l'Australasie et ainsi dénommée car elle est inscrite en rouge dans les « applications for credit », dont elle forme le dernier paragraphe. Elle est libellée comme suit :

« Comme les accrédités peuvent avoir à payer et à engager des dépenses se rapportant aux marchandises avant l'embarquement, et par conséquent avant de pouvoir vous présenter les connaissements s'y rapportant, nous autorisons vos succursales, ci-dessus mentionnées, à accorder des avances aux accrédités par voie de découvert ou autrement jusqu'à un montant maximum de £ sterl. 25.000, à n'importe quel moment avant la négociation des tirages, ces avances devant être considérées comme faisant partie de la somme de Lstg 50.000 mentionnée plus haut et devant être remboursées par le produit de la négociation des traites.

» Il est bien entendu que vous n'êtes pas responsable de l'utilisation des fonds ainsi avancés et que, le cas échéant, en considération des avances faites par vos succursales ci-dessus, nous nous engageons à vous rembourser sur demande de toute somme ou sommes vous étant dues par les accrédités en vertu de telles avances, augmentées de leurs intérêts au taux normal, et qu'en l'occurrence le relevé du compte de vos succursales sera considéré comme une preuve suffisante de notre dette. »

L'application for credit se termine en anglais par :

Yours faithfully

et est signée : Compagnie des Laines — Roubaix.

Commentaires :

Par cette clause, le bénéficiaire ayant besoin de fonds peut s'en procurer près du banquier sur simple demande, sans avoir à présenter de documents ; lorsque par la suite la marchandise sera expédiée, que le connaissement sera établi, il facturera l'expédition et émettra une traite en vertu du crédit ci-dessus, augmenté des intérêts de l'avance qui lui a été consentie et qui se trouvera remboursée par le produit de l'escompte de ce tirage.

Il est bien évident que dans ces conditions le banquier ne saurait être tenu responsable de l'utilisation par le bénéficiaire des fonds provenant de telles avances. Toutefois, il est à noter, comme nous l'avions mentionné plus haut, que celles-ci doivent avoir un caractère assez exceptionnel.

La preuve en est du reste dans la limite qui est faite du chiffre qu'elles ne peuvent dépasser et ce chiffre est toujours inférieur de beaucoup au montant total du crédit dont il ne dépasse jamais en fait la moitié. Dans l'exemple que nous avons choisi, les avances que la Compagnie des Laines pourra demander au bénéfice de la red clause ne pourront excéder le total de £ 25.000, ce qui est un maximum pour un crédit global de £ 50.000.

A noter qu'en dehors des avances en vertu de la red clause, les banques australiennes font, pour le compte des bénéficiaires de crédits d'escompte, des paiements sur factures, de sorte qu'un banquier avisé doit fixer un plafond pour les avances résultant à la fois de la red clause et des paiements sur facture.

Par ailleurs, bien que les termes de l'application for credit ne prévoient pas pour ces avances de limites, quant

à la durée, celle-ci ne saurait être logiquement indéfinie ; pratiquement elle ne dépassera pas une à deux semaines, temps largement suffisant pour soigner l'embarquement, tout au moins dans les ports importants. Pour les autres, elle dépendra de la fréquence du passage des navires transporteurs.

Si par hasard une de ces avances se maintenait trop longtemps, le banquier commettrait une faute lourde en ne demandant pas au bénéficiaire des explications sur cet état de choses.

Cette question de durée des avances pose une certaine question, c'est celle du change. En effet, l'acheteur australien a besoin de livres australiennes pour régler la laine ; c'est donc une avance en cette monnaie qu'il va solliciter. Il va la rembourser 15 jours plus tard par l'escompte d'un effet documentaire sur l'importateur, libellé en Lstg., d'où risque de change ; en 15 jours, le rapport de la Lstg à la £ A., en un mot l'exchange, a pu varier. Conclusion : le jour où l'acheteur demande une avance en £A., il doit normalement vendre à terme les Lstg. qui devront lui revenir. Si le bénéficiaire demandait une avance en £ sterling qu'il convertirait en livres australiennes, la question se poserait d'un façon inverse pour le Banquier dont les ressources sont en £ A.

Cette question de change est réglée sans difficulté en Australasie où l'on traite couramment à terme sur les devises. Malheureusement, il n'en est pas de même en Sud-Afrique ; cette pratique exige l'utilisation d'un autre procédé que celui des avances. A cet effet, les applications for credit pour Le Cap comportent une clause spéciale.

b) Clean Bill clause ou *clause de tirage libre* utilisée au Cap.

Il n'y a pas de restrictions gouvernementales empêchant dans ce dominion les opérations à terme ; cela résulte d'une situation imposée par les quelques banques qui y travaillent et ont passé à ce sujet des accords. En refusant de coter le terme, elles obligent les commerçants prudents qui ont des créances sur l'Angleterre ou les autres pays, créances libellées pour la plupart en Lstg., à les mobiliser et à négocier leurs traites ; c'est le seul procédé qu'ils aient pour se garantir contre les risques de change.

La clean bill clause a pour objet d'adapter les conditions de crédit d'escompte à cette situation de fait : elle stipule en effet que le bénéficiaire aura la faculté de remettre à l'escompte des tirages sans qu'ils soient accompagnés des documents (tirages libres — clean bill) ; ceux-ci seront remis plus tard, dès leur établissement, au banquier. Ce procédé élimine totalement la question de change qui se posait pour la red clause.

Notons que si l'usage de la clean bill est interdit en Australie par des accords entre banques, la red clause pourrait être utilisée au Cap ; en pratique, elle ne l'est pas, bien que toujours les crédits d'escompte pour Le Cap la reproduisent. On utilise pour les crédits au Cap les mêmes applications for credit que pour l'Australasie (red clause comprise) et où l'on rajoute au verso à la machine les termes de la clean bill clause, que nous reproduisons ci-dessous :

« Appendice au crédit de £ 50.000 en faveur de la » Compagnie des Laines à vos Agences de Sydney et » Melbourne.

» Les soussignés demandent par ailleurs que le crédit » soit étendu à la négociation de traites libres à vue ou à » échéance jusqu'à 90 jours de vue, antérieurement à » l'expédition. La négociation de ces tirages libres est » soumise pour les accrédités à la délivrance par eux » d'une lettre par laquelle ils s'engagent à ce que les do- » cuments relatifs aux laines, peaux de moutons ou d'a- » gneaux achetées avec le produit de l'escompte de ces » tirages libres seront remis à la banque aussitôt que » possible. Pour le cas où les documents d'embarque- » ment seraient établis avant le départ du courrier heb- » domadaire ordinaire pour l'Angleterre, ces tirages li- » bres deviendront automatiquement documentaires. Si, » au contraire, ils ne peuvent être remis à la banque pour » être postés au courrier hebdomadaire en même temps » que les tirages libres escomptés, ceux-ci seront néan- » moins expédiés, étant entendu que les documents qui » s'y rapportent suivront à la première occasion. Il est » entendu que la Banque ne saurait être tenue pour res- » ponsable de la non-production des documents. »

La clean bill clause arrive donc au même résultat que la red clause, c'est-à-dire permet aux acheteurs d'obtenir des avances en blanc. Ses termes ne leur accordent pas toutefois des facilités identiques.

Les avances de la red clause sont limitées quant à la somme à un chiffre inférieur au total du crédit ; par contre rien n'est précisé en ce qui concerne leur durée ; au contraire, la faculté d'escompte des tirages libres en vertu de la clean bill clause peut s'étendre sur le montant total du crédit : il n'est pas prévu de restriction. Par contre, les termes de cette clause font mention du « courrier hebdomadaire » et s'ils n'indiquent pas expressément des dé-

lais dans lesquels les documents doivent être remis, l'expression ci-dessus laisse entendre que cela doit se faire dans un terme très court.

4° *Garantie des crédits d'escompte.*

L'escompte des tirages documentaires comporte une garantie réelle résidant dans les marchandises qui les alimentent, mais la red clause et la clean bill clause réduisent sensiblement le jeu du gage ; aussi le banquier londonien, qui consent des crédits d'escompte aux importateurs roubaisiens, pourra parfois exiger de ceux-ci de faire cautionner leur demande de crédit par une première banque française qui signera, au bas de l'application for credit, une formule dans ce genre :

« Nous garantissons conjointement que les traites ti-
» rées dans les conditions de crédit seront acceptées par
» la Compagnie des Laines et payées à l'échéance. »

Signé : *Crédit Général.*

Pour les crédits du Cap, la clean bill clause ajoutée au verso de la demande de crédit sera approuvée à part dans les termes :

« La garantie que nous avons donnée à cette demande
» de crédit d'escompte formulée par la Compagnie des
» Laines doit être étendue aux traites tirées dans les con-
» ditions ci-dessus. »

Signé : *Crédit Général.*

Il arrivera très souvent que cette garantie de banque ne sera même pas demandée. Les négociants du Nord de la France, bien que n'achetant ni ne vendant directement beaucoup de laines à Londres entretiennent sur cette place des relations bancaires très suivies. En effet, outre les re-

lations commerciales, ils ont besoin de posséder une très grosse partie de leur trésorerie en Lstg. puisque c'est en cette monnaie que se font les paiements de laines ; par ailleurs, sauf le Comptoir National d'Escompte de Paris, il n'y a pas de Banque française installée dans les dominions du Cap et de l'Australie. Les importateurs français ont donc, près des banques anglaises, des comptes souvent importants et leur crédit est parfois aussi justement apprécié à Londres qu'à Paris, et c'est pourquoi la « Woolen Bank » ouvrira assez facilement des crédits d'escompte à une maison française sans aucune garantie particulière à condition que son standing soit suffisamment connu.

5° *Détails pratiques de l'ouverture d'un crédit d'escompte.*

La Compagnie des Laines remplit et signe une formule d'application for credit en deux exemplaires qu'elle remet au Crédit Général, en lui demandant sa caution. Celui-ci met sa garantie sur l'une des lettres qu'il adresse à la Woolen Bank à Londres ; l'autre, il la conserve dans ses dossiers comme preuve des engagements de son client envers lui.

En même temps que la demande de crédit d'escompte cautionnée par lui, le Crédit Général remet à la Woolen Bank à Londres les noms des Fondés de pouvoirs de la Compagnie des Laines à Sydney, à Melbourne, à Port-Elizabeth, qui sont autorisés à utiliser le crédit sur ces Places.

La Woolen Bank de Londres transmet ces indications à ses succursales coloniales — le crédit est alors ouvert.

C) *Réalisation des crédits d'escompte.*

Lorsque l'acheteur se sera porté acquéreur d'un lot de laines avant d'effectuer un tirage sur son patron de Roubaix, il va d'abord facturer ce lot. Facture fictive sans doute puisqu'il n'y a aucune transaction réelle et qui sert simplement de justification au montant du tirage.

Cette facture comportera évidemment pour prix principal le prix d'enchères du lot porté à côté de la spécification des balles et augmenté des frais d'expédition et des débours de l'acheteur. A titre d'exemple, nous reproduisons ci-dessous une facturation réelle :

105 B/ Greasy Wool — brut Lbs 32.222, Net Lbs 30.857. — Prix ..... £ 1.395

Charges :

Wool Exchange Fee a) 3/4 d. per bale.	6. 7	
Bills of lading, entries and stamp	2. 6	
Agency a) 6 d. per bale	2.12. 6	
Pressing and marking a) 3/16 per lb	24. 2. 2	
Warfage a) 8 d. per 100 lbs. gross.....	10.14.10	
Shipping 40 1/2 tons of 800 lbs. gross a) 7.	14. 3. 6	
Interest a) 2/6 d. per £ 100	1.14.11	
Brokerage 1/2 %	6.19. 6	
		60.16.6
		£ 1.455.16.6
Exchange *sight* a) 0/125 % discount		1.16.9
		£ 1.457.13.3

Freight payable at destination a) 1/2 d. per lb.
£ 67. 2.7
Insurance : 15 % .... £ 2.12.5

Le tirage serait fait dans ce cas pour £. 1.457.13.3. Le fret est payable à destination et l'assurance ici n'est pas réglée par l'expéditeur ; elle doit être réglée par l'importateur en vertu d'une police flottante vraisemblablement.

Déduction faite des frais d'escompte qui sont portés sur la facture, le montant net que recevra le bénéficiaire du crédit lui permettra après transformation en £. sud-africaines ou australiennes, de payer intégralement les débours qu'il a engagés pour ce lot.

Si l'acheteur avait fait jouer la red clause, la facture se serait trouvée gonflée de l'intérêt de l'avance ; c'est la seule particularité qui y serait apparue.

L'exemple que nous avons choisi est celui d'un tirage à vue « at sight » ; c'est en effet le procédé le plus utilisé. Si en effet le tirage était à échéance, le banquier escompteur de la traite a, de par les conditions de l'ouverture de crédit, le droit de conserver les documents jusqu'à son échéance. Or si cette échéance ne coïncide pas avec l'arrivée de la marchandise à destination — comme l'importateur a besoin d'en prendre livraison pour la faire travailler ou la livrer à un industriel acheteur — il serait alors obligé de demander le retrait de la traite en circulation et de la payer par anticipation, procédé peu pratique.

Je sais bien qu'en fait, surtout si le banquier anglais a fait cautionner le crédit par un banquier français, il laissera à celui-ci le soin de s'arranger avec l'importateur qui pourra alors plus facilement obtenir de son banquier habi-

tuel local le consentement au dessaisissement des documents, ce qui revient pour celui-ci à consentir un découvert en blanc. Rien n'est moins sûr toutefois et c'est pourquoi la réalisation des crédits d'escompte se fait par des ordres de paiement à échéance très courte le plus souvent à vue et alors étant donné la vitesse actuelle de transmission des courriers la traite est présentée quelques jours seulement (1 semaine) après son émission ; les autres fois, par un procédé encore beaucoup plus rapide, le transfert télégraphique, qui ne nécessite, lui, que quelques heures et qui s'opère comme suit :

Le bénéficiaire du crédit demande à la Woolen Bank, pour reprendre notre exemple, une avance en red clause ou négocie un tirage sur l'importateur en spécifiant que la couverture doit être faite par T/T (transfert télégraphique), la Woolen Bank avise par câble la Compagnie des Laines à Roubaix qui fait créditer cette dernière par avis télégraphique.

On peut se demander l'économie de ce système, qui entraîne des frais assez importants et semble rendre inutiles les crédits d'escompte s'il était généralisé.

D'abord il se peut que la Compagnie des Laines ait une trésorerie assez à l'aise à un moment donné pour faire face immédiatement au paiement du lot acheté par son Agent du Cap ou d'Australie. Si nous nous reportons à la facture ci-dessus nous voyons que pour un tirage de £ 1.457, il y a £ 10.11.2 de frais divers de banque, frais qui sont évités dans le paiement par transfert télégraphique et qui couvre les frais de câble d'autant plus largement que la somme est élevée.

Ensuite il se peut (nous avons vu que les crédits d'escompte pouvaient se réaliser en Lstg. ou £S.A. ou £A.)

que la Livre coloniale soit achetée contre sterlings à Londres plus facilement et à meilleur compte que sur les marchés de change des Dominions. L'exchange varie d'une place à l'autre ; la possibilité de payer par T/T peut encore de ce chef procurer un bénéfice de change appréciable à la maison importatrice.

Lorsque la Woolen Bank de Sydney ou de Port-Elizabeth a escompté un tirage en vertu d'un crédit d'escompte elle l'adresse immédiatement avec les documents (ou sans eux au cas de clean bill clause) chez sa maison de Londres qui l'encaisse directement contre document chez la Compagnie des Laines ou si le crédit d'escompte est avalisé par une Banque française, indirectement par l'intermédiaire de celle-ci, qui a ainsi la faculté de conserver les documents, si l'importateur ne payant pas, elle devait le faire en ses lieu et place en raison de ses engagements.

Notons que ces tirages établis en Lstg. sont payables « in London ». Mais sur cette place le débiteur d'un effet a toujours un délai de grâce, délai étendu à tout le monde et qui fait qu'en pratique ce n'est qu'à son terme (c'est-à-dire 3 jours après échéance) qu'une traite ordinaire est payée ou débitée ; la coutume veut que pour les effets à vue de laine, le paiement n'en soit effectué que le 4e jour de leur arrivée à Londres, ce qui donne tout le temps pour l'envoi à l'encaissement à Roubaix et le retour de la couverture. Lorsque le crédit d'escompte est réalisé par T/T, la banque ayant été payée avant le départ même des documents, adresse ceux-ci directement à l'importateur en avisant simplement le banquier avaliseur.

D) *Critique des crédits d'escompte.*

Les crédits d'escompte, tels que nous venons de les décrire, présentent un gros perfectionnement en ce qui concerne la sécurité des dispensateurs de crédit, sur les lettres de crédit de La Plata en raison de leur caractère documentaire. A ce sujet, il est néanmoins nécessaire de faire quelques observations :

1. *Critiques dans les modalités d'application :*

a) Nous avons été amenés à dire que l'importateur de laine d'Australie établissait lui-même et signait les applications de crédit en double exemplaire, l'un, destiné après aval au banquier étranger, l'autre conservé par l'avaliste à titre de preuve des engagements de l'importateur. Cette preuve nous semble sans valeur, car ce n'est pas en s'appuyant sur cette pièce que le Crédit Général pourra conserver les documents si la Compagnie des Laines ne règle pas, ce ne sera qu'en vertu du mandat d'encaissement qui lui sera conféré par la Woolen Bank. Or comme celle-ci n'est nullement obligée de faire encaisser les effets par le Crédit Général, ce n'est qu'une habitude d'agir ainsi, il pourrait y avoir des incidents regrettables, les droits de celui-ci sur les documents n'étant pas précisés, ils sont contestables.

Par ailleurs le tireur et les tirés des effets émis en réalisation des crédits d'escompte sont en réalité la même personne juridique, ce qui donne aux traites une allure plutôt exceptionnelle et qui rendrait leur négociation difficile si la pratique voulait qu'elles fussent à échéance et que le banquier escompteur ait besoin de les réescompter.

Enfin l'aval signé par acte séparé pourrait entraîner des contestations, en tous les cas des longueurs dans l'exécu-

tion, au cas où le banquier escompteur voudrait le faire jouer.

Pour remédier à tous ces inconvénients il serait semble-t-il facile, sans vouloir rien changer au fond du crédit d'escompte, d'y apporter seulement quelques modifications dans le mécanisme, modifications qui n'auraient pour but que de le rapprocher des opérations d'ouvertures de crédit documentaire en général et qui consisteraient à faire ouvrir par la Banque Française elle-même le crédit qui serait réalisé par des tirages des acheteurs sur les banques. En pratique, la Compagnie des Laines de Roubaix demanderait au Crédit Général de faire ouvrir chez la Woolen Bank de Melbourne, par exemple, un crédit d'escompte dans les conditions normales, réalisable par négociation de tirages tracés par la Compagnie des Laines de Melbourne sur le Crédit Général. On utiliserait les mêmes applications for credit mais le signataire en serait le Crédit Général au lieu de la Compagnie des Laines. Ce simple changement suffirait à parer aux inconvénients précités.

Le Crédit Général ayant ouvert lui-même le crédit, l'engagement est direct et non indirect comme dans le cas d'aval.

Les traites sont tirées par la Compagnie des Laines sur le Crédit Général, ce qui est plus logique.

Enfin, le Crédit Général étant tiré des effets, ses droits sur les documents sont indiscutables.

b) La clause de garantie documentaire des crédits d'escompte est fortement atténuée par la clean bill clause et la red clause qui procède du fait qu'il faut payer les marchandises avant de les retirer ou de les embarquer.

Il semble que même pour les marchés extrêmement bien organisés de l'Australie et du Cap, on ne puisse mettre en pratique une stipulation plus rigoureuse comportant la remise en garantie des laines simultanément avec les retraits de fonds.

Il ne serait pas impossible logiquement que ce soit sous le nom de la banque qui a avancé les fonds en red clause ou en clean bill clause que se fasse la sortie des magasins, le transport et l'embarquement. En pratique cela n'aboutirait qu'à réduire la durée du dessaisissement et au prix de bien des complications.

En tous les cas on pourrait, et sans objection possible, exiger des acheteurs demandant une avance, la production d'un bulletin d'achat émanant des commissions de ventes, lequel établirait l'utilisation des fonds retirés. Par ailleurs l'étendue de la red clause ou de la clean bill clause devrait être limitée quant au chiffre (ce qui n'existe pas pour la clean bill clause) et quant à la durée d'utilisation qui n'est spécifiée ni pour l'une ni pour l'autre.

2. *Critique du principe des crédits d'escompte :*

Enfin, et l'objection est d importance, le crédit d'escompte en pratique est un très médiocre procédé de financement.

Ici le crédit est documentaire : le bénéficiaire doit remettre les documents immédiatement ou sous court délai au cas de red ou clean bill clause et le banquier a ainsi la possibilité à l'arrivée de conserver les marchandises jusqu'au remboursement du crédit. Cela crée pour le négoce un ennui car, rappelons que dès son arrivée la marchandise, si elle n'est pas revendue, est adressée à un peignage pour transformation. Aussi, en pratique, pour pou-

voir en disposer, les réalisations de crédit d'escompte sont faites par transfert télégraphique, à vue ou à très courte échéance. C'est ainsi que nous avons toujours vu procéder et, d'après les renseignements que nous avons recueillis, c'est la pratique générale.

En fait donc, le crédit d'escompte ne peut à proprement parler être appelé un crédit d'importation. C'est tout simplement un procédé de transfert de fonds. Mais alors, comment les négociants trouvent-ils les crédits nécessaires ? Par une multitude de procédés que nous avons rangés dans le chapitre réservé au financement du Stock, procédés plus ou moins blâmables qui se résolvent tous en une circulation d'effets de commerce escomptés en banque.

En somme par le crédit d'escompte le Banquier jouit bien d'une garantie réelle mais celle-ci en fait n'est qu'illusoire. En effet le crédit étant toujours réalisé à vue, il n'en bénéficie que durant le temps très bref écoulé entre le décaissement au pays producteur et le remboursement à ses caisses, dès l'arrivée des documents. Or le négoce ne peut trouver les fonds aussi vite, c'est encore le banquier qui les lui fournit par de nouveaux crédits consentis sous une autre forme mais cette fois sans garantie, nous le verrons.

En définitive le crédit d'escompte est bien documentaire mais il est immédiatement remplacé dès sa réalisation par un crédit en blanc, et le banquier finance les importations de laine d'Australie et du Cap avec à peu près les mêmes risques que pour La Plata avec cette différence toutefois qu'il voit les documents, qu'ils lui sont même affectés en nantissement quelques jours, ce qui l'encourage, mais au fond, il faut bien le dire, c'est lui ou son collègue d'une autre banque qui fait les fonds pour le

remboursement du crédit documentaire à vue qu'il avait consenti.

III. — Observations sur le financement des importations

De cette analyse détaillée des procédés de financement des importations de laine, on peut conclure en bref :

— Que si les lettres de crédit de La Plata sont pratiques et sans formalités, elles sont chères et en définitive le négoce gagnerait à leur remplacement ; de même, le banquier pour qui elles impliquent des risques très élevés.

— Que les crédits d'escompte d'Australie et du Cap ne permettent pas aux importateurs, en raison de la clause documentaire, d'obtenir des crédits assez longs pour leurs besoins et au fond ne donnent pas aux banquiers une sécurité bien grande.

On nous trouvera peut-être très sévères. Nous ne le croyons pas. Ni les lettres de crédit, ni les crédits d'escompte ne remplissent les conditions considérées comme nécessaires à la bonne marche d'un système de financement.

Ni l'un, ni l'autre ne sont pratiques. Pour le négoce, l'un est trop cher, l'autre n'est qu'un procédé de transfert de fonds. Pour le banquier, l'un n'apporte aucune garantie, l'autre qu'une garantie transitoire.

Il nous semble que dans ces conditions il y aurait lieu d'ouvrir une discussion pour pourvoir à leur remplacement.

Nous le ferons après avoir étudié le financement du stock qui se rapproche de très près du financement des importations et qui appelle, lui aussi, de sérieuses critiques.

CHAPITRE IV

FINANCEMENT DES STOCKS DE LAINES

Nous avons déjà dit et nous le répétons, notre étude ne s'étend pas aux financements opérés dans les grands pays producteurs et comme nous avons par ailleurs signalé comment le marché de la laine — fait remarquable — n'avait fait l'objet d'aucun soutien artificiel depuis la guerre, nous nous bornerons à rechercher ici au moyen de quels crédits la laine est portée une fois arrivée en France.

Généralement les grandes matières premières sont importées au bénéfice de crédits documentaires, crédits qui peuvent se résoudre des différentes façons suivantes :

1. La matière est vendue immédiatement par l'importateur à un industriel ou un autre commerçant ou sur un marché à terme. Le crédit documentaire est alors couvert par le versement du prix de vente ou l'escompte d'un tirage.

2. Ou bien, l'importateur stocke le produit et désire attendre avant de le vendre ; il obtiendra alors des crédits en donnant la marchandise en garantie, ou plutôt en la laissant en gage puisqu'elle l'était déjà au stade du crédit documentaire.

Ces crédits sont généralement accordés sous forme d'avances sur marchandises (A.S.M.) ou d'escompte de warrants.

Pour la laine, ces divers processus normaux ne peuvent se réaliser en pratique aussi facilement pour diverses rai-

sons propres à ce produit et aux usages que nous avons déjà signalés à maintes reprises :

1. La laine est payée comptant à l'importation i. e. contre documents, avant même l'arrivée de la marchandise. A part pour La Plata où les méthodes de financement des importations n'exigent par le mode documentaire et permettent ainsi des paiements à échéance. Pour le négociant le crédit à l'importation proprement dit est donc en général de durée très courte ; il faut y suppléer.

2. La laine n'est pas à l'état brut une marchandise courante ; avant de le devenir, il faut qu'elle soit ouvrée. C'est à l'état de peigné qu'elle est généralement achetée par l'industriel ou vendue à terme. Le négoce porte donc le stock assez longtemps et lui fait subir pour son compte la transformation du peignage. Nous avons déjà dit comment et pourquoi les négociants avaient été amenés à être des transformateurs.

3. La laine brute est bien cependant quelquefois achetée à cet état par l'industrie. Mais l'acheteur est rarement l'industriel qui lui fera subir la première transformation. Les peigneurs travaillent beaucoup à façon à moins qu'ils fassent partie d'un groupe financier où se trouvent des filatures et tissages auxquels ils savent pouvoir revendre leur fabrication.

Le plus souvent l'acheteur direct de laine brute est une industrie qui fabrique des tissus ; elle va donc avoir à conserver la laine extrêmement longtemps par devers elle jusqu'à ce que les stades de transformation — depuis le lavage jusqu'au tissage — soient atteints.

Donc en pratique la cascade industrielle n'est pas la cascade commerciale. Si les divers transformateurs de laines achetaient la matière dont ils ont besoin à l'indus-

triel, qui les précède immédiatement dans le cycle de transformation de la laine, on aurait la progression suivante: le peigneur achèterait au négociant, vendrait au filateur, qui vendrait au tisserand, qui vendrait au marché de tissus, et alors :

— le négociant tirerait sur le peigneur,
qui tirerait sur le filateur,
qui tirerait sur le fabricant de tissus.

En supposant que chacun fit 3 mois de crédit, comme cela existe dans la plupart des industries et commerces, le lot de laine aurait en somme 9 mois, à compter du moment où il est vendu à l'état brut pour être transformé en tissus, avant d'être payé, puisque durant ce temps le paiement aurait pu en être retardé, grâce à l'escompte près d'une banque des créances de l'importateur sur le peigneur, puis du peigneur sur le filateur, puis du filateur sur le fabricant.

Or en fait ce processus ne peut être suivi pour la laine que dans les industries intégrées verticalement. Aussi, bien que depuis quelques années les peignages semblent avoir tendance à se risquer à acheter eux-mêmes de la matière brute au négoce pour la revendre peignée à l'industrie, nombreux sont ceux qui travaillent à façon et qui par conséquent restent en dehors du cycle des transactions. En ce cas, le peignage n'achète pas, donc pas de créance commerciale, pas de crédit. Et si, par surcroît, l'industriel acheteur de brut est, comme cela se passe souvent, un fabricant de tissus, le dernier échelon dans la suite des transformateurs successifs, le crédit qu'il obtiendra du négoce doit normalement s'élever seulement à trois mois.

Durant ce temps, il devra faire peigner la laine, la faire filer, puis la tisser et apprêter, etc..., avant de la revendre — crédit manifestement trop court. Ces affaires ont bien un fonds de roulement, mais en général insuffisant pour porter ces laines si longtemps.

Ces observations qu'il ne faut pas perdre de vue durant l'étude du financement des stocks de laines montrent à elles seules d'une façon très nette combien ce problème est important pour l'industrie qui a besoin de ressources élevées, que ne suffit pas à lui procurer le procédé normal de l'escompte commercial.

Les combinaisons utilisées dans le monde des laines pour résoudre les difficultés que nous venons de montrer sont très nombreuses et assez complexes ; nous n'avons pas la prétention de les exposer toutes, nous avons conscience cependant d'indiquer ci-dessous les méthodes les plus communément employées :

Nous verrons ainsi successivement :

1° Le découvert ou crédit d'acceptation ;

2° L'escompte de traites consécutives à des achats de laines ;

3° L'escompte de papier de peignage ;

4° L'escompte de papier de participation.

Nous relèverons au passage les critiques de ces procédés en nous plaçant non seulement au point de vue du banquier escompteur, mais aussi au point de vue du négoce lui-même.

Nous conclurons par une critique générale en émettant une opinion sur des réformes possibles.

A) *Découverts ou crédits d'acceptation.*

Le premier moyen logique dont le négociant ou l'industriel dispose pour porter ses laines en cours de route réglées comptant ou son stock en cours de transformation, c'est de recourir au crédit bancaire en demandant à son banquier un découvert en compte : c'est là un procédé souple, le montant de l'avance pouvant varier d'un jour à l'autre et s'adapter exactement aux besoins et aux ressources de la trésorerie de l'entreprise, mais procédé coûteux, le coût des intérêts débiteurs en banque étant généralement élevé. Aussi ne sera-t-il utilisé dans la mesure du possible par une maison soucieuse de ses intérêts pour un financement de stock, qui si elle prévoit n'avoir besoin que d'une facilité de caisse de très courte durée. Si sa trésorerie a besoin d'un appui plus long, elle demandera plus utilement à son banquier un crédit d'acceptation.

Le mécanisme en est fort simple : la Banque prête sa signature, elle accepte une traite à 3 mois, en général tracée sur elle par le négociant ou l'industriel, traite causée « Valeur en x balles de laines telles marques sur S/S Y ou EX S/S Y ». La loi n'exige plus dans le libellé des lettres de change l'indication de la cause ; il est d'usage cependant que les acceptations de banque soient « causées » pour que leur nature soit clairement spécifiée.

Les acceptations de banque ainsi fournies trouvent facilement à être escomptées sur le marché ; elles y sont spécialement recherchées et bénéficient même souvent, lorsque les capitaux cherchant des remplois sont suffisamment abondants, d'un traitement de faveur, étant escomptées au-dessous du taux de la Banque de France — le taux hors banque.

Bien souvent les banquiers escomptent eux-mêmes à leurs clients leurs propres acceptations.

Ces crédits d'acceptation ne sont pas pratiqués d'une façon très courante ; ce sont en général les grosses firmes industrielles qui y ont recours et ce fait explique que ceux qu'il nous a été donné d'étudier étaient accordés en blanc, pour des montants peu élevés eu égard à l'importance du stock des intéressés. Le commerce des laines sait bien en effet que la Banque ne saurait sans contrôle, voire sans gage ou caution, étendre indifféremment des crédits de cette nature, surtout lorsqu'il ne s'agit pas d'une mobilisation de créance, mais d'une mobilisation de stock ; aussi dans la répugnance que les maisons de laine ont à donner des garanties, préfèrent-elles recourir au crédit de banque, non pas directement sous forme d'avance ou d'acceptation, qui appellerait des remises en nantissement, mais indirectement sous forme de remise à l'escompte de papier d'apparence commerciale dont la Banque ne décèle pas toujours la cause et escompte sans approfondir avec assez de facilité.

B) *Escompte de tirages consécutifs à des achats de laine.*

Lorsqu'un industriel a acheté un lot de laine brute à un négociant, il est normal qu'il obtienne de celui-ci un crédit et que ce dernier ait toute latitude pour mobiliser sa créance en remettant une traite à l'escompte chez son banquier. Une telle opération est le schéma de l'opération d'escompte orthodoxe.

Mais notons que les plus importants industriels qui désirent s'approvisionner en laines brutes au lieu de recourir à un négociant, les font acheter par des courtiers,

généralement des courtiers importateurs qu'ils connaissent, en qui ils ont confiance et auxquels ils ont passé leurs instructions sur la nature et la qualité de la laine qu'ils désirent.

Que se passe-t-il alors en fait ? La maison de courtage (qui bénéficie de crédit d'importation dans les mêmes conditions que les négociants) achète en droit comme si elle traitait pour son propre compte, et fait expédier la laine en France à son nom. C'est elle qui doit régler le montant du crédit réalisé le plus souvent comptant, afin de pouvoir donner les documents à l'acheteur réel dès leur arrivée. On conçoit que celui-ci ne soit pas disposé ou en mesure de payer une marchandise qui est loin encore de lui être livrée. Aussi obtient-il des courtiers qu'ils se remboursent par une acceptation, à 90 jours en général, pour le montant de la facture, augmenté de la commission et des frais, que le courtier escompte près de son banquier.

De même les petits courtiers agissant pour le compte des maisons exportatrices de La Plata ou d'Australie, ne font pas que s'entremettre entre acheteurs et vendeurs. Dans ces sortes de transactions, la laine étant payable contre document, l'industriel importateur — pour se procurer du crédit — obtient avec facilité du courtier soucieux de conserver sa clientèle, de lui prêter sa signature. En ce cas :

— ou bien la laine voyage à destination du courtier, ce qui est assez fréquent. Alors il dégagera les documents avec le produit de l'escompte d'un tirage à 3 mois sur l'industriel ;

— ou bien la laine voyage à destination de l'industriel ; celui-ci demandera au courtier de tirer sur lui, à 3 mois,

de faire escompter la traite, et de lui remettre les fonds pour dégager les documents.

Que faut-il penser de ce papier de courtier ?

1) *En ce qui concerne le courtier* lui-même, au risque inhérent à sa profession, car rappelons que le courtier en laine doit garantir à l'acheteur le rendement du lot de laine, il joint un risque financier fort grave : les courtiers ne présentent pas en général de grosses surfaces ; leur profession leur interdit de très gros bénéfices ; en acceptant de faire crédit à 3 mois aux acheteurs alors qu'ils paient comptant, ils sont à la merci d'une cessation de paiement de l'acheteur, la moindre défaillance entraînant la leur.

Ce procédé est d'autant plus dangereux qu'en pratique les courtiers travaillent avec un nombre très limité de maisons. Il faut en effet qu'ils jouissent de la confiance absolue et aveugle de leur client — partant, leurs risques sont peu divisés et atteignent souvent des chiffres très importants par tiré et toujours bien plus élevés que leur possibilité de paiement.

En outre, pour ne pas déplaire à leur client, ils peuvent se prêter à des renouvellements (cela se voit) de traites qui, de proche en proche, peuvent les mener fort loin.

Le négoce du coton connaissait un procédé identique, assez utilisé autrefois aux lieu et place du crédit documentaire et dont on se servait encore récemment pour les cotons d'Egypte pour lesquels les vendeurs exigent le paiement cash. Comme pour la laine, les courtiers en coton français faisaient aux acheteurs le crédit que refusaient les vendeurs. Mais, prudents et ne voulant pas supporter les risques d'insolvabilité des filateurs, deman-

daient toujours par principe, même pour les plus solides entreprises, le ducroire d'une banque.

A notre connaissance, le ducroire pour la laine n'a jamais été utilisé ni même recherché par les maisons de courtage, qui auraient souvent évité bien des déboires en y recourant. A l'heure actuelle, les Banques en général repoussent de telles opérations de ducroire, lorsque tireur et tiré sont du même pays ; elles sont en effet tout à fait du cadre de l'assurance crédit.

2) *En ce qui concerne le Banquier,* le risque est aussi grand pour lui ; d'abord le tireur (courtier), en raison de son peu de surface comparativement aux sommes escomptées, ne peut entrer en ligne de compte pour l'appréciation de la sécurité de l'opération. Il ne reste que le tiré — conclusion logique : un papier de la sorte ne sera pris par une Banque prudente qu'en raison de la signature de l'industriel qui l'a accepté ; il sera immanquablement rejeté si celle-ci n'est pas de toute première qualité.

En soi, le mécanisme de papier de courtier que nous venons de décrire n'est déjà pas très normal. Il est fait malgré tout à l'occasion d'un achat de marchandise, ce qui rachète un peu le procédé ; il est toutefois suspect et peut conduire à des abus incontrôlables. Les courtiers dont l'activité est liée essentiellement à la confiance de leurs clients, sont dans l'impossibilité de leur refuser certains services passés dans les habitudes du négoce des laines. Nous avons déjà dit qu'ils se prêtaient à des renouvellements ; nous savons que parfois ils en sont arrivés, par le jeu de renouvellements successifs, à remettre à l'escompte des tirages qui n'avaient aucun rapport avec des achats de laine, et cela d'une façon toute naturelle presque sans s'en rendre compte : les courtiers, surtout

les courtiers importateurs, qui traitent un gros chiffre avec le même client sont en effet en compte courant avec lui. En raison de l'enchevêtrement des opérations, ils reçoivent des acomptes, et les traites qu'ils sont amenés à tirer pour couvrir leurs crédits d'importation ne correspondent qu'assez vaguement aux livraisons effectives. De là au papier financier, il n'y a qu'un pas facile à franchir dont le banquier escompteur ne peut s'apercevoir. Aussi, bien qu'il se limite à l'escompte des acceptations de maisons de premier ordre, il n'est pas à l'abri de tout risque ; ce sont malheureusement celles-là qui, du jour où elles perdent de leur qualité, deviennent les plus mauvaises et rapidement, car elles sont toujours étayées de crédits qui se dérobent tous ensemble.

C) *Escompte de papier de peignage.*

Nous avons exposé comment la nécesssité pour les importateurs de disposer de la laine à son arrivée, afin de la faire transformer, était un obstacle à la mise en nantissement au profit des Banques. Celles-ci, en l'absence de garanties, sont peu généreuses dans l'octroi de crédit en blanc. Comment vont donc faire ceux qui sont obligés de porter assez longtemps la matière première, en particulier comment vont opérer, le négociant qui conserve un stock de laine brute, dans le but de le faire travailler à façon sous forme de peigné, au fur et à mesure des demandes du marché, et de le revendre ensuite, ou le fabricant de tissus qui a acheté, pour alimenter ses stocks et ses métiers, un lot de laine brute qu'il pourra utiliser lorsqu'il l'aura fait peigner chez un façonnier.

Bien que l'opération du peignage en elle-même ne demande pas un temps très long, l'on doit dire que l'indus-

triel n'utilisera pas obligatoirement le peigné immédiatement après sa fabrication ; il y a même de grandes chances qu'il attendra d'avoir une commande en filé ou en tissu pour l'utiliser, le peigné étant une marchandise couramment négociable et transformable selon les circonstances et les goût de la clientèle ; de même le négociant, de par son rôle même, n'écoulera pas son peigné au fur et à mesure qu'il sera disponible ; il le conservera, en partie tout au moins, attendant pour le réaliser que le marché s'y prête.

En sorte que les détenteurs de laine brute qui la font transformer le plus vite possible en laine peignée peuvent être amenés à la porter, pour des volumes importants, sous l'une et l'autre forme pendant des périodes quelquefois assez longues avant de la réaliser ou de l'utiliser industriellement ; il est compréhensible dans ces conditions que leurs fonds de roulement ordinaires soient incapables de fournir par eux-mêmes de tels efforts.

Le négoce des laines, sans rechercher s'il était possible de donner aux banquiers les garanties sans lesquelles ceux-ci ne sauraient accorder les crédits nécessaires à ces insuffisances, a préféré les obtenir avec plus de facilité, et moins de formalisme, sans doute près des façonniers eux-mêmes, chargés d'opérer la transformation du peignage, qui de temps immémorial consentent à leurs commettants des avances sur les marchandises qui leur sont confiées, et comme ils ne disposent généralement pas de fonds suffisants, ces avances sont mobilisées par des tirages à 90 jours escomptés dans les banques. C'est à ces tirages que l'on donne le nom de papier de peignage.

Les avances consenties par les peigneurs sont extrêmement fréquentes, on peut même dire qu'elles sont la règle. Le volume du papier de peignage en circulation est très important, et c'est certainement l'un des procédés le plus couramment employé et qui aide le plus efficacement au financement des stocks de laine.

Nous allons examiner la façon dont sont conclues ces avances, leur mécanisme et leur garantie.

1) *Convention d'avances :*

Ces avances sont réglées par un simple échange de lettres entre le peigneur d'une part et le négociant ou l'industriel d'autre part.

Nous donnons ci-dessous le texte le plus communément employé qui a été mis au point par des spécialistes de la question et dont l'utilisation fréquente a conduit à leur donner la forme d'imprimés qu'il suffit de signer et de compléter par la désignation des marchandises nanties.

LETTRE du PEIGNEUR au NEGOCIANT

Nous avons l'honneur de vous faire connaître les conditions générales auxquelles, pour répondre à votre demande, nous pourrons vous consentir des avances sur marchandises, afin de vous permettre de développer vos achats de laines et de donner à nos relations plus d'ampleur :

1° Nos avances seront réalisées, soit sous forme de versements espèces dont vous serez débités en compte à 1 % au-dessus du taux d'escompte de la Banque de France soit au moyen de l'escompte de traites que vous accepterez, et dont nous vous remettrons le net produit de l'escompte — traites dont le paiement sera garanti au porteur par les marchandises données en nantissement à cet effet. Ces traites seront domiciliées dans une banque choisie d'un commun accord entre nous. de la valeur au cours du jour des marchandises conférées en

2° Les avances ne pourront, en aucun cas, excéder 70 % gage.

3° Cette valeur, en prenant pour base les factures des vendeurs, sera déterminée d'un commun accord — En cas de désaccord, nous nous rangerons à l'avis du Syndic de Roubaix ou de Tourcoing.

4° Toutes les laines que vous nous aurez déposées ou expédiées, qu'elles soient mises par vous à notre disposition, en cours de route, ou lors de leur achat aux pays de production, par la remise en nos mains des lettres de voiture, connaissements, polices d'assurances ou autres documents utiles — ou qu'elles soient détenues dans nos magasins, eu en manutention selon vos instructions dans nos ateliers et usines — constitueront notre gage, sans distinction d'état, ni de lots, ni de parties, pour toutes les sommes qui nous seront ou resteront dues par vous, à quelque titre que ce soit, voire même pour la balance du compte-courant qui serait établi entre nous.

5° Nous nous réservons éventuellement le droit de vous réclamer toutes justifications du droit absolu de disposer librement des marchandises nanties à notre profit de façon que nous n'ayons pas à craindre l'exercice d'un droit de rétention, de revendication ou privilège quelconque, de la part notamment d'un vendeur ou façonnier impayés ou d'une administration, pour impôts, contributions ou taxes non payés.

6° En cas de baisse, nous auront le droit de procéder, dans la forme prévue ci-dessus, à une estimation nouvelle des

laines nanties et de vous réclamer un supplément de nantissement ou un versement espèces pour ramener à 70 % de leur valeur le montant total de notre avance. En cas de hausse les estimations ne donneront lieu à aucune revision.

7° Si vous ne nous donniez pas satisfaction, votre compte d'avance serait arrêté, le solde débiteur intérêts compris, ainsi que toutes les sommes dues à terme sous forme d'acceptations ou autrement deviendraient immédiatement exigibles et l'article 93 du Code de Commerce serait applicable pour le règlement total de nos opérations.

8° Lorsque vous vendrez tout ou partie de ces marchandises qui seront notre gage, vous devrez, à peine de vous en voir refuser l'expédition, soit nous faire une remise de fonds correspondante à la valeur des produits vendus, soit informer vos acquéreurs que la marchandise est frappée d'un nantissement et ne pourra leur être livrée que contre remise de fonds correspondant à la valeur des dits produits. Cette remise bénéficiera du taux d'intérêt prévu ci-après et sera, à notre choix, ou conservée par nous en compte jusqu'à l'échéance de la traite, ou remise immédiatement à la disposition de la Banque domiciliataire de votre acceptation pour servir à due concurrence au paiement de ladite traite à son échéance.

9° Toutes vos remises seront faites en espèces ou en chèque sur notre place.

Chaque trimestre, nous établirons un compte-courant dont les intérêts débiteurs seront calculés à un taux de 1 % supérieur au taux d'escompte de la Banque de France et dont le solde débiteur sera intégralement garanti par les laines constituant notre gage.

Pour les remises que vous aurez faites avant l'échéance, votre compte jouira d'un intérêt créditeur dans les conditions suivantes :

— lorsque nous aurons conservé dans notre caisse le montant de ces remises nous vous allouerons un intérêt qui ne pourra être supérieur au taux dont nous bénéficions nous-mêmes en banque ;

— lorsque nous aurons versé le montant de vos remises à la banque domiciliataire de la traite, avec affectation spéciale au paiement de ladite traite, votre compte bénéficiera de l'intérêt qu'il vous appartiendra de convenir avec la banque domiciliatrice.

10° Vous vous engagerez à nous payer toutes les factures de façon, relatives aux laines nanties, en espèces ou en chèques dans les délais prévus au tarif en vigueur. Les laines en cours de manutention, à quelque état qu'elles se trouvent, ne cesseront pas de constituer notre gage.

11° Nous pourrons, quand nous le désirerons, cesser nos avances et exiger de vous au fur et à mesure de l'enlèvement des marchandises le remboursement des sommes qui nous seront dues effectivement ou pour le paiement des traites à échoir.

12° L'assurance contre l'incendie sur la valeur du jour, des laines dans nos magasins, est soignée par nous à nos frais, mais en cas d'incendie, vous n'aurez contre nous d'autre droit que celui d'être subrogé pour ce qui excédera votre débit chez nous et le montant des acceptations en cours dans les effets des polices d'assurances que nous aurons contractées, polices qui pourront toujours être consultées par vous à nos bureaux.

13° Tout manquement à l'une ou l'autre des conditions ci-dessus aura pour effet de rendre immédiatement exigible toute notre créance, même les portions qui n'en seraient pas encore échues, et nous autorisera à provoquer immédiatement la réalisation de notre gage, en la forme, et selon le mode voulu par la loi.

14° Tous paiements, règlements, discussions et vérifications de compte devront avoir lieu à notre siège social, la présente clause demeurant attributive de juridiction quel que soit le mode ultérieurement employé pour nos facilités respectives, les parties entendant formellement faire élection de domicile au domicile du prêteur.

15° Vous aurez à nous rembourser tous les frais quels qu'ils soient, occasionnés par les opérations de nantissement que nous vous consentirons, même les taxes et impôts qui seraient mis par la loi à notre charge.

Veuillez agréer, M. nos bien sincères salutations.

LETTRE du NEGOCIANT au PEIGNEUR

A vos conditions générales rappelées ci-contre, nous vous demandons un crédit de ..... francs.

(1) sous forme d'avances en espèces.

(1) sous forme de traite à 90 jours que vous tirerez sur notre caisse que nous accepterons, que nous domicilierons à la banque .....
et dont vous nous remettrez le produit net de l'escompte.

Nous vous donnons en garantie les marchandises ci-dessous désignées :
..... balles de laine provenance .....
sur navire ..... valeur ..... suivant documents, connaissements, polices d'assurances, que nous vous remettons ci-joint, endossés à votre ordre.

Veuillez trouver ci-contre le détail des marchandises faisant l'objet de ce nantissement et recevez, Messieurs, nos sincères salutations.

(1) Biffer l'une des mentions inutiles.

2) *Mécanisme de l'avance :*

La convention ainsi passée prévoit deux modes de réalisation du crédit ouvert par le peigneur. D'abord au moyen d'avances en espèces que celui-ci consent sur son fonds de roulement propre. On conçoit que de telles avances soient peu souvent utilisées ; elles sont en effet évidemment limitées quant à leur montant et quant à leur nombre, dans la même proportion qu'il y a des limites aux trésoreries des maisons de peignage quelle que soit leur aisance. Aussi dans la quasi totalité des cas, le crédit ouvert par le peigneur est-il mobilisé par un effet de commerce qui, escompté en Banque, procure les fonds nécessaires au propriétaire du stock.

Dans la convention dont nous avons reproduit plus haut les stipulations, cette mobilisation est réalisée de la façon suivante (c'est la généralité des cas) :

Le négociant ou l'industriel accepte un tirage tracé sur lui par le peigneur. Ce tirage est escompté en Banque et le peigneur en remet le produit au négociant ou à l'industriel qui devra effectuer le paiement de la traite à l'échéance — pour parler simplement, le tireur (façonnier) remet les fonds dès l'escompte au tiré (propriétaire de la marchandise) qui bénéficie ainsi d'une avance en espèce de montant de l'effet et remboursable à son échéance.

Le tireur, en l'occurrence le peigneur à façon, est garanti du retour impayé par le nantissement qu'il possède sur la laine.

Lorsque le négociant ou l'industriel veut disposer — généralement pour la livrer à un acheteur — de tout ou partie de la laine ainsi affectée, il doit, pour compenser la diminution de garantie que subit le peigneur, lui

faire une remise d'une valeur équivalente à celle de la laine qu'il retire, remise qui sera remboursée par le peigneur au négociant ou fabricant à l'échéance du tirage. Le peigneur porte les fonds ou les effets que lui verse ainsi son client en contre-partie des sorties de laine au crédit de son compte, et lui alloue même un intérêt pour ce dépôt qui est un appoint souvent important pour sa trésorerie propre.

A l'échéance, le négociant ou l'industriel peut ne pas avoir les disponibilités nécessaires pour effectuer le règlement de l'effet ; il demande alors au peigneur de prolonger l'avance pour tout ou partie, une nouvelle traite est tirée dans les mêmes conditions que la précédente pour le montant désiré ; le produit de son escompte est, comme à l'origine, remis au tiré.

Schématiquement :

— à l'origine, le peigneur tire sur le négociant qui accepte,

— escompte l'effet,

— remet les fonds au tiré.

— à chaque vente de marchandise affectée le peigneur en encaisse le prix,

— à l'échéance, le tiré règle l'effet,

le peigneur lui remet la libre disposition des marchandises et le montant des sommes qu'il peut avoir encaissées en contre-partie de retrait de gage.

— Si l'avance doit être prorogée, le peigneur tire un nouvel effet, remet le produit de l'escompte au tiré, qui règle à son moyen la première traite.

La méthode de mobilisation de l'avance consentie par le peigneur qui consiste à faire escompter un tirage du peigneur sur le négociant est le plus communément usitée. Il arrive cependant que certaines maisons de peignage ont dans leur habitude de procéder d'une façon inverse ; c'est le négociant ou l'industriel qui tire l'effet et le peigneur qui l'accepte, le premier encaisse alors directement le produit de l'escompte, et à l'échéance fait les fonds au tiré, ou lui remet la différence entre le montant de l'effet et les sommes qu'il peut lui avoir versées antérieurement pour couvrir les retraits de marchandises.

Que ce soit l'un ou l'autre des mécanismes qui soit utilisé, le résultat recherché est atteint, à savoir : procurer des fonds au négociant ou à l'industriel et l'aider à financer ainsi ses stocks de laine. Pour que cette aide soit complète, puisque nous l'avons vu, l'importateur ou l'acheteur de laine brute doit souvent régler cash contre documents et bien avant l'arrivée des marchandises, il est stipulé dans les lettres d'accord que l'avance peut être consentie sur la simple affectation des documents qui seront remplacés par les marchandises qu'ils représentent dès qu'elles seront débarquées et amenées dans les magasins du peigneur. L'on doit dire que bien souvent l'avance sur laine commence ainsi par une avance sur documents et c'est logique puisque, rappelons-le, le financement des importations sous le régime documentaire est réduit à une durée extrêmement restreinte du fait que les importateurs ne veulent pas laisser leurs laines en nantissement chez leurs banquiers. De la sorte dès l'arrivée ils peuvent bien en prendre livraison, mais c'est pour les remettre en gage chez des peigneurs.

Nous ne voyons pas l'économie de ce système.

3) *Garantie de l'avance :*

Le peigneur, qu'il ait utilisé l'un ou l'autre de ces procédés de mobilisation verra à l'échéance de l'effet, en cas de défaillance de son client, le banquier escompteur lui en réclamer le remboursement.

Il est garanti de ces décaissements possibles par la laine brute qui lui est affectée et sur laquelle il n'a consenti qu'un crédit de 70 à 80 0/0 de sa valeur en facture ; comme cette laine qu'il est chargé de travailler prend, en se transformant, de la valeur et qu'une fois peignée elle sera facilement négociable, le risque qu'il court est assez restreint sauf toutefois saute importante dans les cours.

Encore faut-il que le gage soit juridiquement incontestable. Sans vouloir insister longuement sur ce chapitre il importe cependant de rappeler les principes élémentaires du droit à ce sujet et d'indiquer les précautions matérielles qu'il convient de prendre afin d'avoir toute sécurité. Les seules conditions de la validité d'un gage sont relatives :

a) à la preuve du gage,

b) à la dépossession du débiteur gagiste.

a) Preuve du gage :

Si en droit commun le Code Civil exige une preuve formelle résultant d'un acte public ou s. s. p. (art. 2074 du C. Civ.) en matière commerciale (art. 91 C. de C.) les modes de preuve de contrat de gage sont les mêmes que celles du contrat de vente que détermine l'article 190 du C. de C. qui admet en réalité toutes les modalités possibles jusque et y compris, si le Tribunal l'autorise, la preuve testimoniale.

En pratique, malgré cette libéralité on ne saurait négliger de préciser par convention régulière les intentions des parties. Les modèles de lettres que nous avons donnés plus haut déterminent ces points très suffisamment.

b) Dépossession du débiteur gagiste ;

Si en ce qui concerne la preuve, le C. de C. est très large, il fait par contre de la dépossession du débiteur une stricte condition de la validité du gage.

« Dans tous les cas, le privilège ne subsiste qu'autant « que ce gage a été mis et est resté en la possession du « créancier ou d'un tiers convenu entre les parties » (art. 92 du C. de C.).

Cette mise en possession ne résulte pas seulement de la tradition matérielle de la marchandise mais aussi de la tradition symbolique accomplie par la remise régulière du titre représentatif de cette marchandise : connaissement, lettre de voiture.

Un peigneur en possession des documents d'embarquement est donc un créancier gagiste régulier, à condition toutefois qu'il soit en possession de tous les exemplaires du connaissement (un seul est insuffisant). Mais, pour conserver des droits incontestables sur la laine, il faudra qu'il prenne la précaution que toutes les opérations matérielles, depuis l'arrivée de la marchandise à quai, jusqu'à son entrée dans ses propres magasins, soient effectuées par lui personnellement ou tout au moins en son nom suivant ses instructions et ses décharges. C'est lui qui devra accomplir le connaissement, la laine devra voyager en son nom, être mise à ses ordres chez le trieur et le laveur s'il y a lieu qui la lui livreront. En un mot la laine ne devra ni en fait ni même en droit (au moyen de

reçus ou de correspondance) passer entre les mains de l'industriel ou du négociant. En pratique de telles précautions sont difficiles à prendre et entraînent des complications. Aussi les peigneurs peu outillés pour surveiller ces transports de laine laissent-ils souvent à l'importateur lui-même (débiteur gagiste) le soin de les réaliser. Cette façon de procéder peut être la source de contestation sur la validité du gage. Que le débiteur tombe en faillite, si le Syndic, par les pièces, peut prouver que le créancier a remis, ne serait-ce qu'un instant, le gage au constituant, au cours de la période suspecte, il le ferait annuler, à bon droit.

La laine qui est ainsi affectée au peigneur est de la laine à l'état brut, généralement en suint. Après triage, puis lavage et mélange, elle sortira de son usine, méconnaissable sous forme de peigné et de déchets, et sous-produits comme les blousses, crotteux, etc... on peut se demander comment le gage au milieu de toutes ses transformations peut être suivi et individualisé. En pratique cela se résout assez facilement :

Toutes ces transformations étant faites à façon, les façonniers prennent la précaution élémentaire de ne pas embrouiller ni en magasin, ni en cours de travail les différentes laines de leurs différents clients. Ainsi dans les peignages où la laine séjourne parfois assez longtemps, même les laines non nanties sont classées dans des sortes de box sur lesquels sont indiqués le nom du propriétaire et l'état civil du lot, car la laine circule avec son curiculum vitae — peut-on dire.

Les balles de laine sont différenciées par des marques et contre-marques qu'elles portent inscrites sur les emballages.

Les différentes parties d'une balie après triage sont affectées d'un numéro dit « Lot », puis chaque « lot » ou les différentes parties d'un lot après peignage sont désignés, outre les numéros du lot, par un autre chiffre dit « partie » auquel on ajoute le nom du peigneur, si bien que l'on peut suivre les transformations industrielles du gage qui demeure, malgré elles, très facilement identifiable.

4) *Critiques du papier de peignage :*

a) *Au point de vue du banquier.*

Le fait pour un commerçant de prêter sa signature à un autre commerçant, que le premier soit tireur d'un effet dont il remet le produit de l'escompte au second, ou qu'il soit le tiré et qu'alors le tireur s'engage à lui faire les fonds à l'échéance s'appelle vulgairement de la complaisance. Les auteurs disent que de tels tirages sont sans cause et la jurisprudence les déclare sans effet à l'égard des porteurs qui connaissent leur nature.

Quelle différence entre le papier de complaisance et le papier de peignage? Aucune en substance. Dans l'un et l'autre cas, il s'agit d'un crédit fait par un commerçant à un autre. Le peigneur qui sera créancier de son client pour les façons de peignage lui prête sa signature pour lui permettre d'obtenir des fonds, et ce n'est pas parce qu'il a eu la précaution de prendre des garanties que cela change quelque chose à l'essence même de l'opération.

Les effets de complaisance proprement dits ne constituent pas un fait délictueux par eux-mêmes ; ils ne sont répréhensibles que s'ils sont destinés à cacher des besoins

blâmables. Les Banques les pourchassent toutefois, car ils sont en général la marque infaillible de gêne financière chez ceux qui les utilisent. Il ne saurait évidemment en être de même pour le papier de peignage dont on sait que le but est de mobiliser un stock. Evidemment, cette intention pourrait justifier le procédé ; il nous paraît cependant condamnable du point de vue bancaire.

D'abord la forme régulière et commerciale du papier de peignage cherche à induire en erreur le banquier qui l'escompte. Sauf le cas où l'avance est réalisée par un tirage de peigneur sur un négociant et où alors la qualité du papier de peignage saute aux yeux, il est impossible à un banquier de savoir que l'effet qui lui est remis ne représente pas une transaction.

Il s'agit là d'une dissimulation regrettable, d'autant plus que des renouvellements fréquents augmentent le risque normal de l'escompte d'un tel papier.

Par ailleurs, c'est le banquier en réalité qui fait les fonds ; il ne jouit pas de la garantie des marchandises. En cas de cessation de paiement des deux signataires de l'effet, il ne lui reste qu'à produire. Or, cette éventualité peut être très bien retenue. Négociant ou industriel utilisent de préférence toujours les mêmes peignages ; par la force des choses, il y ont souvent des intérêts importants qui arrivent à lier le sort de l'un à celui de l'autre (c'est le cas en particulier pour plusieurs maisons de peignage d'être dominées financièrement par une maison de négoce ou tout un groupe industriel).

Cette communauté risque d'entraîner entre des firmes l'utilisation de papier de peignage sans constitution de garantie réelle, ce qui amène à la pratique du papier de complaisance, le plus blâmable et le plus difficilement décelable. Il y aurait bien une façon d'annihiler ces cri-

tiques : il suffirait que, par un échange de lettres entre les parties et le banquier, il soit convenu que la garantie marchandises accordée au peigneur sera transférée au banquier escompteur de l'effet. Il n'y aurait là rien que de très normal, puisque la convention d'avance prévoit à son premier paragraphe que les marchandises serviront à garantir au porteur le paiement de la traite. Malheureusement, nous ne voyons pas qu'il soit jamais arrivé que cette attribution de garantie prévue ait été rendue réelle et effective.

Quoi qu'il en soit, il n'en demeure pas moins vrai que le papier de peignage, si légitime qu'il puisse paraître pour le négoce et l'industrie, ne devrait pas être utilisé ; ce n'est pas le métier des peigneurs d'ouvrir des avances sur marchandises à leurs clients. C'est le métier des banquiers seuls. Ils sont mieux outillés pour cela, plus indépendants, et il serait normal qu'ils bénéficient des garanties puisque ce sont eux qui avancent leurs fonds.

b) *Au point de vue des usagers.*

Les sûretés réelles que le peigneur reçoit pour garantir de la bonne fin de l'opération ne lui donnent une sécurité absolue que si les conditions très strictes que nous avons exposées pour la validité du gage sont remplies. Si l'on voulait examiner la situation juridique réelle des garanties données aux peigneurs, on trouverait certainement peu de cas d'espèces parfaitement réguliers tant la matière est délicate. On peut dire qu'en fait ces garanties sont souvent illusoires à l'insu même des créanciers gagistes. Indépendamment de la difficulté pratique de conserver un gage incontestable sur des laines en cours

de transformation, le jeu des remises qu'est amené à faire au peigneur son client, pour suppléer à la diminution de garantie résultant de retraits de marchandises mises en gage, entraîne des risques sur lesquels nous voulons insister parce que peu compris.

Ces remises sont portées au crédit d'un compte courant ouvert par le peigneur à l'industriel ou au négociant pour le compte duquel il travaille les laines. Que l'une ou l'autre des parties vienne à déposer son bilan avant l'échéance d'une traite de peignage, que va-t-il se passer ?

Examinons point par point la comptabilité des opérations. A la lumière des principes généraux du droit sur la lettre de change, le compte courant et la faillite, nous en déduirons les solutions simples et logiques qui s'imposent suivant le cas.

Cas d'un tirage du peigneur sur le négociant :

Voici comment sont passées les écritures comptables. — Au moment de la réalisation de l'avance, le peigneur a crédité le compte du négociant du montant net de l'escompte et l'a débité de la même somme qu'il lui a remise. Le compte se trouve soldé. Mais ces écritures, en raison même de ce qu'elles s'annulent, sont souvent omises.

Lorsque le négociant vient retirer de la marchandise, il remet une somme correspondante à sa valeur, au peigneur qui crédite son compte.

a) Le négociant vient-il à cesser ses paiements? En raison de la clause, sauf bonne fin, le peigneur pourra, s'il a enregistré l'escompte au compte du négociant, le débiter du montant de l'effet impayé. Ce compte, de créditeur de-

viendra alors débiteur, débit couvert par la laine en nantissement, à moins que le syndic du négociant n'obtienne du Tribunal le droit de réclamer le montant créditeur du compte chez le peigneur, qui devra rembourser au banquier l'effet impayé et produira à la faillite pour son montant. Mais si l'escompte et la remise des fonds n'ont pas été écriturés au compte du négociant, celui-ci se trouvera créditeur pour les sommes versées en contre-partie de retraits de marchandises ; le Syndic les réclamera, le peigneur devra payer l'effet et produire à la faillite pour son montant. Evidemment, dans l'un et l'autre cas, il a de la laine en couverture, mais une partie ayant été lâchée contre versement espèces qu'il faudra restituer, le gage est diminué d'autant.

b) Le peigneur vient-il à cesser ses paiements? Le négociant règle l'effet et revendique la laine, mais pour celle qui a été sortie et remplacée par des fonds, il produit purement et simplement à la liquidation.

Cas d'un tirage du négociant sur le peigneur :

Voici comment sont passées les écritures comptables. — Le peigneur débite le négociant *de son acceptation;* à chaque versement en contre-partie de retrait de laine, il le crédite.

a) Le négociant vient-il à cesser ses paiements? Le peigneur ne pouvant effectuer la compensation du crédit avec le débit du compte, l'acceptation n'étant pas échue, le Syndic va réclamer les versements effectués au compte du négociant ; le peigneur devra produire pour le montant de l'effet. Sa garantie sera constituée par la laine restée en sa possession.

b) Le peigneur cesse-t-il ses paiements ? Le négociant doit rembourser l'effet au banquier, revendique la laine mise en nantissement, mais pour les fonds remis en contre-partie de retrait de gage, il devra produire à la faillite du peigneur.

En résumé, en cas de défaillance du peigneur, le négociant vient toujours au marc le franc pour toutes les sommes versées par lui en contre-partie du retrait de laine. Il peut revendiquer la marchandise qui est en dépôt, mais pour les sommes dont il est créancier, il doit produire. En cas de défaillance du négociant, le peigneur qui a reçu des fonds en remplacement de sortie de tout ou partie des laines qui constituaient son gage, ne peut, en toute sécurité, se considérer comme à l'abri, dans la proportion même où de l'argent a substitué des marchandises. Pour les sommes dont il est créancier il ne peut que produire ; sauf dans le cas, d'ailleurs discuté, d'un tirage du peigneur sur le négociant, où il peut, peut-être, en certains cas, compenser sa dette par sa créance qui est matérialisée par l'effet en circulation.

Il apparaît donc que le papier de peignage peut entraîner les usagers à des surprises désagréables.

Les effets de la défaillance du peigneur pourraient être évités, il est vrai, pour le négociant ou l'industriel en faisant jouer une clause des accords qui prévoit que les versements en contre-partie des retraits de laine pourront être faits au banquier domiciliataire de l'effet. Encore convient-il de noter que ce procédé ne peut être utilisé que dans le cas de tirage du peigneur sur son client.

En effet, c'est ce dernier qui fait les remises ; il peut donc très normalement les affecter chez un banquier au paiement d'un effet qu'il a accepté. Au contraire, dans

le cas de tirage du négociant ou de l'industriel sur le peigneur, c'est ce dernier l'accepteur et débiteur principal. Si les premiers versaient des fonds chez un banquier pour payer un effet, ces fonds ne pourraient être versés qu'à un compte courant ouvert au nom du tiré. En cas de faillite de celui-ci avant l'échéance, le syndic n'en revendiquerait-il pas le montant ?

Par ailleurs, l'utilisation du procédé de versement direct au banquier prive le peigneur d'un appoint supplémentaire de trésorerie et constitue une mesure de méfiance envers lui, qui prête sa signature à son client et en somme lui rend service ; on conçoit qu'il ne puisse être facilement employé.

Pour parer à la défaillance de son client, le peigneur qui a laissé sortir des laines et a reçu des fonds n'a qu'un moyen de prouver ses droits sur eux : il lui faut recourir aux formalités compliquées d'une affectation spéciale enregistrée et signifiée à lui-même. Elles ne peuvent être utilisées pratiquement.

Toutes ces observations sur les difficultés de validité du gage affaiblissent beaucoup, lorsqu'on y réfléchit, la sûreté des avances sur laines qui font comporter à leurs usagers des risques assez sérieux méritant d'être pris en considération et qui devraient les inciter à délaisser ce procédé.

Ainsi se trouvent exposés le mécanisme et les risques du papier de peignage qui permet au négoce et à l'industrie de financer sa laine jusqu'à la fin de l'opération de peignage et sa vente ou son utilisation.

C'est un des procédés les plus couramment employés.

Il n'est pas le seul, nous allons en exposer un autre : le papier de participation, dont l'utilisation se combine parfois avec lui.

D) *Escompte du papier de participation :*

Il est assez fréquemment d'usage dans le négoce des laines qu'un négociant, en vue de se garantir contre les fluctuations de cours, surtout lorsqu'il trouve son stock suffisant pour ses possibilités, et que cependant se présente une affaire qu'il juge intéressante, propose à un industriel laveur ou peigneur de traiter en participation avec lui une opération du genre suivant :

« Voici un lot de laine brute que je puis acheter ou que » j'ai acheté tant. J'en garantis le rendement à tant. Vou- » lez-vous que nous achetions ce lot en compte à demi ou » à trois quarts. Il sera travaillé dans vos usines et nous » partagerons le bénéfice après vente du peigné ».

La première des parties dans un tel contrat peut être autre qu'un négociant. En pratique, il est souvent un délaineur mazamétain qui achète un lot de laines en peaux, vend les cuirots et trouve plus avantageux de ne revendre la laine qu'une fois qu'elle a été lavée et peignée.

L'industriel ou le peigneur ou laveur acceptent souvent des participations de ce genre qui leur permettent, puisqu'ils ne travaillent en principe le plus souvent qu'à façon, d'alimenter leurs usines au moment où ils manquent d'ordres à exécuter ; souvent même ils limitent leur participation à un pourcentage infime : nous en avons vu ne prendre que 5 0/0 pour leur part.

Mais alors l'opération que nous avons présentée comme un moyen pour le négociant de diminuer ses risques

commerciaux ne présente plus d'avantages puisque ce dernier conserve pour lui 95 0/0 du gain ou de la perte. La combinaison a cependant une autre utilité, c'est que l'accord de participation comporte toujours un mode de financement de l'opération, réalisé au moyen d'un tirage entre les participants (papier de participation), tirage escompté en banque et qui procure à la trésorerie du négociant les fonds nécessaires.

C'est toujours là qu'il faut en venir. Le stock de laine est lourd à porter, il faut trouver des moyens pour que la banque le finance sans trop de difficultés et presque sans s'en apercevoir.

Le contrat de participation, qui avait à l'origine pour but de réduire les risques des parties tout en conservant encore à l'heure actuelle une part de sa fonction d'origine, est surtout maintenant un mode de financement de stock.

Une opération de participation devrait se réaliser en théorie de la façon suivante : le négociant achète la laine, tire sur l'industriel un effet représentant le montant de sa part dans le prix d'achat, lui remet la laine pour peignage et, après vente du peigné, lui donne le montant de sa part dans le prix de vente sous déduction des frais, ce qui lui permet de payer l'effet à l'échéance.

Pourquoi ce tirage ? Il semble bien d'après ce que nous avons pu comprendre que les contrats de participation n'étaient à l'origine soumis à aucun accord écrit ; la traite avait pour but de prouver le droit que le tiré possédait sur une partie du lot acheté par le tireur. Cela se passait donc comme s'il avait acheté sa part dans la participation, bien qu'en réalité il n'y eut aucune transaction. Cette fiction est vite apparue aux lainiers, qui

se sont rendu compte que ce tirage, en réalité ne prouvait rien, bien au contraire.

En effet, que le négociant vienne à cesser ses paiements, l'industriel était tenu de rembourser la traite au banquier, et quant à la laine, il était très facile le plus souvent au syndic de prouver que le failli était propriétaire de la totalité, puisque c'était lui qui l'avait achetée et qui devait s'efforcer de la revendre en entier après transformation.

Aussi, puisque le tirage ne rimait à rien en droit, pourquoi, puisque l'industriel prêtait volontiers sa signature, ne pas faire porter la traite non plus seulement sur la part du tiré, mais sur l'intégralité de la valeur du lot. Le risque du peigneur était plus élevé, soit, mais la nécessité d'être utile au négociant qui lui apporterait de la sorte des affaires, le faisait passer outre au risque.

C'est ainsi que présentement les papiers de participation portent en général sur l'intégralité de la valeur de l'objet mis en communauté.

De tels effets de commerce apparaissent, lorsqu'ils sont remis au banquier, comme étant la mobilisation d'une vente de matière faite par le négociant à l'industriel ; rien ne vient en effet déceler le caractère spécial de ce papier qui est encore plus dangereux que le papier de peignage. A notre sens, l'acceptation du participant est une acceptation de complaisance ni plus ni moins ; il ne doit rien au tireur, bien au contraire. Evidemment, il détient de la marchandise dont le tirage sert à financer l'acquisition, et encore pas toujours.

En effet, le recours aux comptes à demi est le plus souvent le fait des maisons de second rang ou de petite importance qui n'importent pas directement et n'ont par

conséquent pas à payer comptant, comme il arrive souvent dans le cas des importations et achats de matières. Elles achètent sur place, payable à trois mois. Immédiatement, bien que n'ayant rien encore à payer, elles tirent à trois mois sur leur participant, et la laine peut être travaillée et revendue et son prix encaissé bien avant ce terme.

En l'espèce, la marchandise n'étant payée qu'à terme, le tirage de participation a servi purement et simplement à donner un appoint à la trésorerie du négociant. Par ailleurs, comme pour les autres modes de financement, les participants font des renouvellements pour le montant total ou partiel de l'opération jusqu'à terminaison. Là encore on voit l'échafaudage de traites bâti sur une simple opération, en dehors de toute transaction et de toute existence de créances et de dettes, échaufaudage dont le banquier est incapable de découvrir la contexture, bien qu'il en fasse le fondement en ouvrant sa caisse.

L'industriel acceptant une telle opération a prêté sa signature et court un risque véritablement important. En cas de défaillance du tireur, il doit s'exécuter, et c'est pourquoi il lui arrive de combiner la pratique de la participation avec celle utilisée dans le papier de peignage, et de prendre une garantie sur la laine qu'il travaille et qu'il détient ; l'opération se résout alors en l'opération d'avance sur marchandise mobilisée qu'est le papier de peignage, avec cette différence toutefois que le créancier gagiste est participant au bénéfice de l'opération.

Nous donnons ci-joint exemple d'une opération de ce genre avec la correspondance échangée entre les parties.

Exemple d'un compte de participation en même temps qu'une avance sur marchandise.

Avril 1931.

Lettre adressée par le négociant à l'industriel

Dr n° 19.482.

Pour le compte en participation entre nous, votre part 5 0/0, la nôtre 95 0/0, il a été acheté :

147	Balles peaux	Mérinos	Fremantle, environ....			92.342 Lbs.
150	»	»	»	Adelaïde	—	105.425 Lbs.
22	»	»		Brisbane	—	16.046 Lbs.
25	»	»	Xsès	Tasmanie	—	16.854 Lbs.
56	»	»	»	Sydney	—	36.718 Lbs.
400						267.385 Lbs.

Au prix d'ensemble 6d 3/4 marchandise se trouvant dans les magasins de la S. A. de Délainage Mazamétain, soit :

7.520-4-1 à 124,28 = Frs. 934.610,95

Sur la base de ce prix d'achat, nous garantissons le prix de revient des laines comme suit :

— 20.50 en Laf (cœur et blousse) franco Roubaix pour les Mérinos.
— 17. en Laf (cœur et blousse) franco Roubaix pour les Xsés.

En conséquence, le compte de participation sera débité ou crédité pour la différence en plus ou en moins qui sera constatée après peignage (peigné conditionné à 18 1/4 0/0).

Finances. — Il est convenu que vous acceptez de financer l'achat de ces 400 balles pour 80 % de leur valeur contre acceptation à 90 jours, renouvelable au besoin pour la contre-partie qui ne serait pas vendue aux échéances.

Il a été également convenu que ces 400 balles seraient mises à votre disposition dans les magasins de délainage

Mazamétains, cette Société étant chargée de délainer les marchandises et comme convenu les travaillera sous votre nom et au tarif en cours.

Les produits lavés à fond au fur et à mesure de leur sortie d'usinage seront expédiés à votre disposition au peignage X... à Roubaix qui les réceptionnera pour le compte en participation et en assurera l'opération du peignage.

Les cuirots seront vendus par les soins du délainage Mazamétain qui effectuera cette opération au mieux des intérêts du compte en participation, le produit de la vente des cuirots devant payer la façon de délainage.

Réponse de l'industriel au négociant :

Dr n° 19.482.

Nous vous retournons sous ce pli revêtues de notre acceptation vos traites de :

— Frs 250.000 au 16/7;
— Frs 250.000 au 16/7;
— Frs 232.845,90 —

— Frs 752.845,90 (1)

Comme convenu cette avance ne vous est consentie que contre le nantissement que vous nous conférez de :

150	W. M. C. n°	1/150	Beau Mos.	Alic Adelaïde	pesant Lbs.		105.425
147	—	8.139/8285	—	Fremantle	—	—	92.342
22	—	31/52	—	Brisbane	—	—	16.046
56	—	121/176	Xsés	Sydney	—	—	36.718
25	—	1.1395/11419	—	Tasmanie	—	—	16.854
400							

(1)Prix d'achat..... 934.610.95
80 0/0 747.688.76
Agios de banque, Intérêt, escomptes, timbres. 5.157.15
752.845.90

que vous avez mises à notre disposition au délainage Mazamétain où elles seront travaillées en notre nom et pour notre compte pour être réexpédiées au fur et à mesure du délainage en notre nom au peignage X...

En conséquence ces laines en quelqu'état qu'elles se trouvent resteront à notre disposition, en cours de transformation. Elles constituent notre gage et nous garantissent le paiement intégral de nos avances à quelque titre que ce soit.

Il est entendu que vous ne pourrez les enlever en tout ou partie que moyennant couverture préalable et à notre convenance, toutes les factures étant payées par vous en espèces dans les délais prévus au tarif en vigueur.

En cas de baisse, nous aurons le droit de procéder à une estimation nouvelle des laines en gage et de vous demander un supplément de nantissement ou un versement en espèces pour ramener à 80 % de leur valeur le montant de votre découvert. Si vous ne nous donnez pas satisfaction, nous pourrons nous prévaloir de l'article 93 du Code de Commerce.

Veuillez nous dire votre accord.

Signature.

Dans le cas d'espèce que nous venons de citer le participant a été particulièrement dur pour le négociant : il n'a pris qu'une faible part dans l'opération et n'a accepté de la financer que pour 80 % de la valeur des laines, en général au cas où l'industriel consent une A.S.M. sur le lot où il est participant, il consent son avance à 100 %. En l'espèce la partie demandant l'avance avait un crédit très discuté.

CRITIQUES GÉNÉRALES SUR LE FINANCEMENT DES STOCKS

En dernière analyse, les modes de financement de stocks de laine se résolvent donc le plus souvent par du crédit consenti entre eux — sans qu'il soit la conséquence d'une transaction commerciale — par les industriels et les négociants, crédit mobilisé par des tirages escomptés chez les banquiers qui, en définitive, font les fonds.

Cette pratique a pour conséquence la multiplication à l'infini des effets de commerce et cela explique la quantité importante des opérations d'escompte réalisées à Roubaix-Tourcoing. Pour la seule Banque de France elles se sont élevées en 1937 à 1.985.000.000 frs. Cette circulation de traites, dont le but n'est pas de mobiliser une créance commerciale résultant d'une transaction entre tireur et tiré, mais bien de procurer aux trésoreries des négociants les appoints nécessités par les stockages normaux en cours de campagne, engendre de gros risques.

Pour le financement des importations, nous avons vu que la plupart du temps le négociant ou le courtier en laine se procure les sommes importantes qui lui sont nécessaires sans même donner de garantie, sans même souvent que le banquier ait la possibilité de contrôler l'emploi qui a été fait de ces avances.

Dans le stade de financement des stocks, le banquier n'est pas mieux traité ; le papier de participation, de peignage, de courtier, qui lui est remis circule sans que rien vienne le distinguer du papier vraiment commercial. Ces effets de commerce ne donnent pas en Banque la même sécurité que l'escompte normal à la suite d'une

transaction commerciale. Il faudrait plutôt les assimiler à des opérations de découvert pur et simple. Seulement si le négoce ou l'industrie venait solliciter de tels crédits de ses banquiers, ceux-ci ne leur accorderaient pas facilement les sommes dont ils ont besoin, sans constitution de garantie. Aussi le marché préfère-t-il utiliser cette méthode de tirages que le banquier, qu'il soit dupe ou non, accepte d'escompter assez facilement pour peu que l'une des signatures soit bonne.

Nous avons déjà dit et redit les dangers de telles pratiques qui, dans une branche de négoce et d'industrie où l'on rencontre partout les mêmes noms de famille et où sont nombreuses les maisons liées par des intérêts financiers communs, peuvent conduire et conduisent en fait à des abus.

Ces tirages se font dans tous les sens, se croisent et s'entrecroisent. D'ordinaire dans le cycle d'une matière quelconque, c'est toujours la même corporation qui vend à une autre. L'importateur vend à un premier manufacturier qui vend à un second... etc., et les effets de commerce suivent cette cascade.

Pour la laine :

— un négociant vend un lot de laine à un peigneur, il tire sur lui ;

— un négociant fait peigner à façon un autre lot de laine chez le même peigneur et lui demande une avance, c'est le peigneur qui tire sur le négociant ou bien c'est l'inverse, comme s'il s'agissait d'un achat de laine par le peigneur.

L'on conçoit que la surveillance du papier de commerce qui représente des opérations aussi variées et aussi contradictoires soit extrêmement difficile pour le banquier.

De tels procédés, bien que leur but réel ne soit que de pallier à certains inconvénients inhérents à la laine, en procurant au négoce les ressources qu'il lui faut, ce but peut, étant donné justement l'absence de contrôle par ceux-là mêmes qui dispensent les fonds, être perdu de vue. C'est ce qui a lieu en fait. Nous sommes persuadés que pour ces modes d'escompte certains négociants et industriels sans grosse surface arrivent à se procurer, par la multiplication de leurs banquiers, des crédits importants sans rapport avec l'activité de leurs affaires.

Ces facilités créent pour tous des tentations. Il est simple de recourir à ces méthodes lorsqu'on en a besoin pour spéculer, pour prendre des participations, financer des immobilisations.

Nous ne citerons qu'un exemple : Ces années dernières, les monnaies ont été particulièrement affectées et les spéculations de change ont été des plus fructueuses. Or le négoce des laines est mondial, Roubaix-Tourcoing ne travaille pas seulement en Francs mais beaucoup en Lstg ou en francs belges, souvent en florins et francs suisses. Quoi de plus simple que d'augmenter les papiers de peignage, de participation ou de complaisance tout court, pour se procurer des disponibilités dont le contrôle de l'emploi était impossible, et l'on jouait presque à coup sûr, tout le moins sans risque de pertes.

Nous ne voulons pas insinuer par là que toutes les maisons de laine abusent ainsi des facilités qui leur sont offertes. Non, l'on doit même reconnaître pour être juste que la première règle de ce haut commerce est le respect de la moralité commerciale. Malheureusement certains estiment pouvoir s'en affranchir, surtout lorsqu'ils sont

aux prises avec des difficultés financières qu'ils espèrent passagères et auxquelles il est si facile de porter un remède momentané avec la simplicité des méthodes de crédit actuelles.

Il est difficile de chiffrer le nombre et l'importance des défaillances survenues dans le négoce des laines car, d'une part, certaines maisons en état de cessation de paiement ont souscrit des arrangements amiables avec leurs créanciers et, d'autre part, le montant des passifs des sociétés ayant fait l'objet de décisions judiciaires n'est pas publié.

D'après un relevé, que nous avons effectué, sans affirmer qu'il soit complet, on peut estimer que le nombre des maisons s'occupant du négoce des laines ayant disparu depuis 1930 s'élève à une vingtaine environ et que la somme des capitaux sociaux de ces sociétés atteignait 65 millions environ. Parmi celles-ci les plus nombreuses étaient de petites ou de moyennes entreprises. Seules quelques unités étaient de grosses affaires dont les passifs se chiffraient du reste par plusieurs dizaines de millions.

Mais la chose qui est certaine c'est que dans le monde de la laine on n'a pas rencontré une seule faillite ou liquidation sans que celle-ci ait fait apparaître une quantité plus ou moins importante de papier financier ou de complaisance qui stupéfiait les créanciers et qui était la conséquence des errements constatés dans le mode de financement des laines.

Aussi estimons-nous ces procédés très dangereux, par les risques qu'ils font courir non seulement à la Banque et au négoce, mais à la collectivité entière.

CONCLUSION

I. — Synthèse du Mécanisme actuel du Financement des Laines.

II. — De l'impossibilité pratique pour les Importateurs de remettre en nantissement leurs Laines en cours de transformation.

III. — Perfectionnement à apporter aux méthodes actuelles de Financement des Laines.

I. — SYNTHÈSE DU MÉCANISME ACTUEL DU FINANCEMENT DES LAINES

Après l'analyse détaillée des opérations de financement de laine à laquelle nous nous sommes livrés, nous allons en faire une rapide synthèse.

Le négoce des laines achète comptant la matière première. S'il traite à La Plata, grâce aux lettres de crédit, il se procure les fonds nécessaires par un tirage sur son banquier et obtient de ce fait un crédit d'une durée maximum de trois mois sauf renouvellement, car, n'étant pas contrôlé, il peut le faire à sa guise. Ce crédit est en blanc et l'acheteur conserve la libre disposition des marchandises et des documents.

Au contraire, les crédits d'escompte d'Australasie et du Cap exigent la remise des documents ; le négoce désirant en disposer se résout alors en pratique à n'obtenir par ce moyen que des crédits de très courte durée qui n'excèdent pas les délais de transport des documents.

Retournant la question, on peut donc dire que dans tous les cas le négoce des laines dispose toujours en fait de sa marchandise, avec cette différence toutefois, au point de vue financier, que pour La Plata il a obtenu du crédit, et non pour l'Australie (1).

Si la laine est revendue de suite, le négoce peut se rembourser immédiatement soit par tirage sur son acheteur

(1) Exception faite toutefois pour les avances en red clause et les paiements sur factures. Mais la durée de ces avances est si courte qu'on ne peut les considérer comme de véritables crédits d'importation, ce sont simplement des facilités de caisse.

s'il est Français, voire Anglais, soit en réalisation d'une ouverture de crédit s'il est étranger.

Mais, dans tous les cas où l'importateur est obligé de porter du stock, celui-ci est alors financé pour la plus grande partie par la Banque par le truchement d'escompte, et comme à tout moment en pratique le négoce conserve une entière liberté de manœuvre qui exclut tout contrôle, même superficiel de ses transactions, la Banque n'a aucun moyen de savoir s'il existe une corrélation quelconque entre la circulation fiduciaire et le stock de laine que celle-ci est censée financer.

L'ensemble de ce mécanisme paraît donner satisfaction au négoce ; il est bien certain qu'il lui laisse les coudées franches, en particulier lui permet de disposer de sa laine sans entraves pour la faire travailler. Pourtant les méthodes actuelles sont une source d'inconvénients qui méritent d'être pris en considération. Citons : la cherté des escomptes à La Plata, la courte durée des crédits d'Australie et du Cap et la gymnastique souvent acrobatique à laquelle le commerce est obligé de se livrer pour disperser ses escomptes entre ses banquiers et essayer de leur cacher ses renouvellements.

Quant au banquier, il octroie les crédits en quelque sorte en aveugle sans aucune garantie, nous l'avons déjà dit, mais aussi le plus souvent sans renseignements très précis sur la situation exacte de ses clients qui, dans la corporation lainière, sont, il faut le dire, très jaloux du secret de leurs affaires.

Aussi ne faut-il pas s'étonner que les banques, qui font confiance au négoce des laines sur la foi d'une réputation à laquelle le plus souvent, on doit le reconnaître, il a fait honneur depuis de longues années, s'émeuvent quelque

peu au moindre soubresaut économique ou lorsqu'une défaillance vient à se produire : peu à peu — et nous avons même assisté en quelques années à une évolution très nette dans ce sens — elles ferment les robinets du crédit. Cela s'explique très bien, et qu'on ne vienne pas dire que le banquier, ce faisant, manque à son rôle économique : il faut se rappeler avant tout que les avances qu'il consent sont faites avec des fonds dont il est lui-même comptable vis-à-vis des déposants : c'est pourquoi les bénéficiaires des crédits qu'il octroie doivent lui donner autre chose que des garanties morales. Ne le faisant pas, ils se nuisent à eux-mêmes, arrêtant de ce fait la dispensation des crédits qui pourraient être plus larges.

Le Banquier ne doit pas être une sorte d'instrument auquel on soutire, parce que c'est le rôle qu'il s'est donné, des moyens de financer ses affaires. Non, le banquier est un collaborateur et de même qu'il fait confiance à son client, de même celui-ci doit en retour lui exposer avec netteté sa situation ; les maisons réellement sérieuses et assises ne sauraient souffrir de cette confession et les autres, qui jouissent, à tort souvent, de crédits qu'elles ne méritent pas, se trouveraient éliminées pour le plus grand bien du négoce honnête et consciencieux.

Et non seulement le client doit à son banquier des explications, il lui doit aussi des garanties lorsque cela est possible et que les crédits sollicités dépassent certaines limites.

Et si nous disons tout ceci, c'est que nous avons le sentiment très net qu'un jour viendra, à la suite d'une défaillance retentissante ou d'une chute rapide de prix, où la Banque de Roubaix-Tourcoing se montrera extrêmement sévère. Nous ne pouvons mieux faire, à ce sujet, que de

rappeler un avertissement qui a déjà été donné au négoce ces dernières années, où à certains moments notre Institut national d'émission lui-même s'est ému des crédits octroyés sur ces places, de l'importance du papier en circulation et a exigé des explications.

Nous sommes convaincus que le négoce, la banque, l'industrie, l'économie nationale, par contre-coup, tout entière, auraient intérêt à ce que la question du financement des laines fût abordée de front, étudiée dans une étroite collaboration des parties en cause et résolue dans un sens plus conforme aux nécessités de la Banque et aux besoins du commerce.

II. -- DE L'IMPOSSIBILITÉ PRATIQUE POUR LES IMPORTATEURS DE REMETTRE EN NANTISSEMENT LEURS LAINES EN COURS DE TRANSFORMATION

Il y aurait bien une solution logique qui donnerait tous apaisements à la banque et interdirait les abus de crédits actuels, ce serait la mise en gage au profit des banquiers des laines servant d'aliment aux crédits qu'ils accordent, comme cela se réalise pour la plupart des matières premières.

Le tout est de savoir si la chose est possible.

Nous distinguerons pour répondre à cette question : les laines avant leur départ au pays producteur — les laines en cours de route — les laines arrivées à destination dans les pays transformateurs.

Le négoce payant comptant a besoin de crédits dès l'achat. Peut-il dès ce moment affecter ses laines ?

Pour l'Australasie et Le Cap, les achats s'effectuent dans les ports. La laine peut être expédiée telle quelle ou à peu près, les emballages et marquages étant faits dans les magasins publics eux-mêmes. En principe, il semble qu'il n'y aurait pas de difficultés pour que la laine fût remise immédiatement en nantissement au Banquier, qui pourrait en effectuer lui-même le paiement et sous le nom duquel elle pourrait être transportée aux magasins des Compagnies de navigation et expédiée. Cependant, les délais d'embarquement peuvent être réduits à quelques jours ; les banquiers n'ont jamais exigé simultanément aux avances la remise en garantie des marchandises. Les

red clause et clean bill clause des crédits d'escompte laissent à ce sujet à leurs clients d'une manière très souple toute latitude, mais il est bien convenu que dès que possible les documents seront remis.

Si toutefois les avances en blanc devaient se prolonger au delà des délais raisonnables pour soigner l'embarquement, comme cela se fait quelquefois, la banque exige la mise en nantissement des lots de laine, ce qui peut s'accomplir sans difficultés.

Pour La Plata où il faut, rappelons-le, que les acheteurs non seulement fassent souvent transporter les laines de l'intérieur vers les ports mêmes, mais encore qu'ils leur fassent subir un classement sommaire qui exige un temps assez long, il en résulte qu'une mise en nantissement immédiate de ces laines serait quasiment impossible et c'est la raison des lettres de crédit en blanc.

En résumé, avant leur embarquement, les laines en Australie et au Cap pourraient en pratique être mises en nantissement dès leur achat. A La Plata cela semble difficile dans les conditions actuelles de fonctionnement des marchés.

Pendant la traversée, l'importateur ne peut être gêné en aucune façon, s'il a remis les titres de la marchandise à son banquier. La seule chose qu'il puisse en faire, c'est la vendre ; rien ne s'y oppose et si une transaction intervient, le banquier lui rendra les documents contre le prix de vente ou l'effet de commerce le représentant.

Mais la traversée prend fin assez rapidement. Les laines brutes arrivées à destination peuvent-elles être mises utilement en nantissement au profit des Banquiers ?

Il semble que non : la pratique courante en France est au moins en ce sens et nous rappellerons que lorsque les

importations de laine se font suivant le mode documentaire (crédits d'escompte), les importateurs s'arrangent pour ne demander que des crédits de courte durée afin de pouvoir disposer de leur marchandise dès son débarquement. La seule explication de cette pratique réside dans le fait que c'est au négoce qu'il incombe le plus souvent de faire subir à ces laines les opérations de triage, de lavage et de peignage et que, par conséquent, il est nécessaire qu'elles soient disponibles.

Cette argumentation n'est nullement péremptoire. Le triage, le lavage, le peignage sont effectués industriellement, non pas par le négociant lui-même, mais le plus souvent pour son compte à façon chez des industriels spécialisés, auxquels il passe ses ordres et sa marchandise.

Théoriquement il n'y aurait pas d'objections vraiment sérieuses qui empêcheraient ces laines en cours de transformation d'être nanties au profit d'un banquier puisque les opérations se traitent chez des tiers.

Au débarquement, le banquier qui a les documents pourrait très bien les accomplir ; les marchandises pourraient être expédiées, emmagasinées, remises chez des façonniers à son nom et sans que cela gêne l'importateur qui donnerait toutes les directives industrielles qu'il entend, mais qui ne disposerait de sa marchandise qu'avec l'accord du Banquier lequel, évidemment, ne lui en laisserait la disposition que contre couverture. Les laines, une fois peignées, pourraient être warrantées sans difficultés puisqu'elles sont entreposées le plus souvent dans des magasins publics.

Le Banquier, qui disposerait ainsi de la laine depuis son achat jusqu'à sa vente, pourrait alors financer les opéra-

tions successives de ses clients sans avoir d'inquiétudes et il ouvrirait plus facilement ses caisses.

Si logiquement une telle solution, qui est la suite normale du crédit documentaire et est utilisée notamment régulièrement pour le financement des importations et des stocks de coton, parait souhaitable en principe, il nous semble que pratiquement elle est difficilement réalisable pour la laine sur une grande échelle.

La laine, au cours de sa transformation en peigné, change à plusieurs reprises de dépositaire, abandonne après le triage et le peignage une partie d'elle-même — déchets, sous-produits (blousses, crotteux, laine à matelas...) — qui sont vendus tels quels. De plus, pour les besoins de l'industrie, les laines brutes sont parfois mélangées avant d'être peignées, toutes choses qui rendraient difficile la surveillance par les banques de leur garantie et exigeraient en tous les cas une paperasserie volumineuse et la création de nouveaux services.

Nous avons vu traiter des opérations de ce genre où la Banque prenait un gage sur la laine dès l'achat de la matière et le conservait jusqu'au moment de la vente du peigné. La Banque pourrait très certainement — si besoin était — s'adapter à un important développement des avances sur marchandises de cette nature; nous ne croyons pas cependant qu'elle ait intérêt à les généraliser.

Une seule opération nécessite des soins constants et des formalités nombreuses :

1) Une correspondance incessante et méticuleuse avec le client, le transitaire, les transporteurs, le trieur, le peigneur, les magasins généraux, les courtiers, etc..., correspondance qui indispose les clients toujours courant

après une signature, complique et retarde les transactions.

2) Une comptabilité divisée par lots, comportant des écritures complexes pour les ventes de sous-produits, déchets, les frais de gardiennage, de manutention, etc...

Une Banque qui réaliserait de nombreuses opérations de ce genre serait obligée de percevoir des commissions élevées pour pouvoir couvrir les frais des services spéciaux qui seraient chargés de les suivre.

Par ailleurs, les tracasseries administratives, dont la banque serait contrainte d'accabler son client pour s'efforcer de conserver à son gage une validité incontestable, le lui aliéneraient assez vite.

On pourra objecter que le négoce du coton s'accommode pourtant de ce procédé que les banques lui appliquent sans trop de formalités et qui fonctionne normalement. Il convient alors de se rappeler que le coton brut présente une différence essentielle d'avec la laine : une balle de coton qui est débarquée au Havre est à cet état même et sans avoir besoin d'aucune transformation une marchandise très courante ; son propriétaire peut la faire entrer dans les docks, l'y laisser dormir des mois jusqu'à ce qu'il trouve un acquéreur, ou se décide à la livrer en exécution d'un contrat de terme. Il n'en est pas de même pour la laine : elle est le plus souvent transformée dès son arrivée, avant d'être vendue. Ce n'est du reste qu'après une première transformation qu'elle peut se négocier à terme.

Cette nécessité, tout en ne changeant rien au principe, vient compliquer en pratique la réalisation des opérations sur laines dans des proportions telles, que nous, qui avons suivi de près des avances sur coton au Havre et des

avances sur laines à Roubaix, n'hésitons pas à dire qu'il n'existe aucune comparaison possible dans l'exécution de ces deux sortes de crédits.

Les premiers peuvent sans inconvénient s'appliquer à toute l'importation ; pour les seconds, une telle méthode généralisée et courante, serait insupportable au négoce et d'une réalisation délicate pour les Banques.

Ceci ne veut pas dire qu'il faille écarter d'office ce procédé. Nous pensons au contraire qu'il devrait être appliqué plus fréquemment qu'il ne l'est, dans certaines circonstances exceptionnelles lorsque, en particulier, la sécurité du banquier le réclame impérieusement. En outre, lorsque la laine est peignée, qu'elle est devenue une marchandise parfaite, typée, classée, conditionnée, que son prix est facilement déterminable puisqu'elle peut être facilement négociable, même sur le marché à terme, qu'elle peut être déposée et qu'elle peut rester dans des docks ou magasins généraux, rien ne s'oppose plus alors à la réalisation d'avances sur cette matière ou d'escomptes de warrants.

C'est du reste à cet état une marchandise idéale pour être mise en nantissement ; elle fait en effet l'objet d'un vaste marché ; elle est donc facilement réalisable et les cours cotés en bourse indiquent chaque jour sa valeur réelle marchande sans erreur possible.

On peut donc répondre en bref de la façon suivante à la question que nous nous sommes posée :

Avant l'embarquement en Australasie et au Cap, la mise en nantissement des laines est possible. A La Plata, elle est irréalisable. Durant la traversée, rien ne s'y oppose, quelle que soit l'origine de la laine.

Après débarquement au pays transformateur, le nantissement des laines est pratiquement difficilement réalisable sur une grande échelle tant qu'elles ne sont pas peignées et il ne faut y recourir à notre avis qu'à titre exceptionnel. Une fois peignées, rien ne s'oppose à leur mise en gage.

C'est parce que la suite normale du crédit documentaire ne pouvait s'appliquer à la laine que la Banque, avec sa souplesse habituelle, s'est ingéniée à créer les procédés de financement que nous avons étudiés. Nous en avons vu les avantages; nous ne leur avons pas ménagé les critiques. Nous allons rechercher maintenant si l'évolution des marchés lainiers, de l'organisation commerciale et bancaire ne permettent pas actuellement de remédier tout au moins partiellement aux graves inconvénients des méthodes de financement de la laine.

III. — PERFECTIONNEMENT A APPORTER AUX MÉTHODES ACTUELLES DE FINANCEMENT DES LAINES

Où faut-il en venir ? Les parties essentielles du problème peuvent être posées en trois points. Il faut trouver des procédés qui :

Primo : permettraient au négoce de financer à meilleur compte ses achats à La Plata ;

Secondo : le dispenseraient de recourir à toutes les combinaisons de tirages au moyen desquels il finance ses stocks et assainiraient peu à peu le marché de l'escompte ;

Tertio : donneraient à la Banque plus de sécurité afin qu'elle soit plus large.

Nous n'avons pas la prétention d'exposer une solution originale. Nous allons nous efforcer simplement de mettre en avant des modifications aux méthodes actuelles qui nous paraissent capables de résoudre convenablement le problème posé ; ce ne seront que des suggestions susceptibles d'être discutées et certainement perfectibles, qui ont le mérite de pouvoir s'appliquer sans trop bouleverser les pratiques présentes.

Nous voyons le mécanisme d'ensemble du financement des laines de la façon suivante :

1° *Financement des laines à l'importation.*

a) *Australasie et Cap :*

Il ne saurait être question de changer de méthode pour les laines en provenance d'Australasie et du Cap : l'on

pourrait se contenter d'apporter aux crédits d'escompte les perfectionnements de détail que nous avons signalés lors de l'étude de ces crédits comme devant pouvoir être réalisés, savoir :

1) Souscription des applications for credit lorsque celles-ci sont avalisées par un banquier, non plus par l'importateur, mais par son Banquier, de façon à ce que les tirages ne présentent plus l'allure de papier de maison, mais d'une acceptation de Banque, ce qui, automatiquement, entraînerait des simplifications dans le jeu de la garantie et ferait obligatoirement passer les documents par les mains du banquier qui a ouvert le crédit.

2) Fixation d'une limite maximum à la durée des avances en red clause en Australasie.

3) Détermination de l'importance et des conditions dans lesquelles peuvent être effectués les paiements sur facture.

Ces modifications n'apporteraient aucun changement au principe des crédits d'escompte, mais faciliteraient leur réalisation.

Nous avons vu que ces crédits, en raison de leur nature documentaire, n'étaient utilisés que pour des périodes très courtes, les importateurs désirant prendre livraison de leur marchandise dès son arrivée en Europe pour la faire peigner, si bien qu'en définitive, avons-nous dit, les crédits d'escompte sont plus des modes de transfert de fonds que des modes de financement. Les perfectionnements que nous proposons ne viendront pas modifier cet état de choses et les critiques que nous avons faites à ce sujet demeurent valables. Pourtant, il convient de remarquer que l'utilisation pour de brèves périodes des crédits d'escompte, tient au mode de financement des laines

une fois celles-ci arrivées dans les pays transformateurs. Nous verrons plus loin que nous préconisons à ce stade des procédés qui permettraient la réalisation de ces crédits pour des durées plus longues.

b) *La Plata :*

Pour La Plata nous pensons que les lettres de crédit doivent être supprimées catégoriquement ; elles font courir des risques trop lourds aux banquiers, et elles reviennent trop cher aux importateurs.

Pour parer à ce dernier inconvénient, il n'y a pas d'autre solution que de faire financer ces importations dans un pays où l'argent est à meilleur marché qu'à La Plata, c'est-à-dire en Europe même, France ou Angleterre.

Pourquoi les Banques françaises, plutôt que de remettre aux importateurs des lettres de crédit sur La Plata, dont nous avons dit tous les risques — matériels et financiers — ne leur ouvriraient-elles pas directement chez elles des crédits en francs ou en livres, que les Maisons françaises vireraient en Argentine ou en Uruguay au fur et à mesure des besoins de leurs acheteurs ? Ces crédits pourraient revêtir la forme d'avance par caisse ou mieux d'acceptation dont les importateurs trouveraient facilement l'escompte sur le marché à un taux normal.

Pratiquement l'acheteur de La Plata, plutôt que de tirer sur sa Maison française une traite à trois mois, se rendrait à une Banque et vendrait des Francs ou des Livres payables par câble, en spécifiant que cette vente est destinée à couvrir une exportation afin d'obtenir le permis d'expédition et le cours du change officiel.

La couverture serait effectuée par l'importateur qui négocierait à Paris ou à Londres une acceptation de Banque et en porterait le produit au crédit du correspondant ou de la Succursale française ou anglaise de la Banque de La Plata.

Il en résulterait pour le négoce une économie appréciable.

Nous avons dit, lors de l'étude du financement des laines à La Plata, que la Banque Centrale de la République Argentine achetait les traites en francs à 90 jours avec une décote fixée actuellement à 2,13 % sur le prix du change câble-transfert et qu'en y ajoutant les frais et commissions, on obtenait un coût réel d'escompte de 10,92 % l'an.

En France, les taux d'escompte sont beaucoup moins élevés :

	Taux d'escompte
12 Novembre 1937.	3 %
12 Mai 1938.	2 1/2 %
27 Septembre 1938.	3 %
25 Novembre 1938.	2 1/2 %
4 Janvier 1939.	2 %

Le prix d'une acceptation de banque reviendrait pour le négoce, en prenant le taux d'escompte le plus élevé, soit 3 %, à :

Intérêt.	3 %
Commission d'acceptation.	2 %
Timbre.	0,15 %
Soit.	5,15 %

auquel il faudrait ajouter les frais de câble, mais ceux-ci ne représenteront jamais qu'un faible pourcentage, étant donné que les effets sont généralement d'un montant élevé.

Il en résulte finalement que le prix de revient d'un crédit par acceptation de banque en Europe coûte environ moitié moins cher que le prix de revient d'un tirage d'Argentine sur l'Europe.

Il semble qu'il y aurait tout intérêt à s'efforcer de développer l'usage du premier procédé.

Les avantages de ce procédé au point de vue financier sont énormes, indépendamment de la suppression des inconvénients matériels que comportent les lettres de crédit telles qu'elles sont actuellement établies. Pour l'importateur, il bénéficie d'un taux d'escompte avantageux et les moyens de correspondance sont si rapides qu'il peut, sur-le-champ, en quelques minutes, faire tenir par câble des fonds à ses acheteurs.

Pour le banquier, il n'est plus lié pendant toute la durée de la lettre de crédit, et cela est appréciable. Pour le marché financier national, il bénéficie d'opérations qui lui échappaient en partie. Et la meilleure preuve qu'un tel système est pratique est que quelques maisons avisées, peu nombreuses encore, commencent à utiliser cette méthode qui présente un progrès certain sur les lettres de crédit en blanc, mais ce progrès n'est pas suffisant car il ne donne pas de garantie au banquier.

A notre avis, les crédits que celui-ci ouvrirait par caisse ou acceptation pour financer les importations devraient être demandés par l'importateur par une lettre adressée à son banquier, analogue à celle qu'il rédige pour les crédits d'escompte et du Cap, dans laquelle la

remise des documents correspondant à l'acceptation donnée serait posée en principe, mais où existerait une sorte de red clause étendue par laquelle l'importateur disposerait pour effectuer cette remise d'un délai moyen à déterminer et suffisant pour lui permettre le classement, l'emballage et l'expédition de la laine. Nous n'avons pas une pratique suffisante pour le fixer nous-mêmes : mettons un mois à deux mois.

On peut objecter que ce délai de remise étant obligatoirement assez long, la garantie du banquier est illusoire ; il ne faut pas le croire. D'abord, s'il a accepté un tirage à 3 mois et que les documents lui sont remis deux mois après son acceptation, le crédit n'est en blanc que sur les 2/3 de sa durée; par ailleurs, et surtout, le simple fait de voir les documents lui permet d'être assuré qu'en contre-partie de son avance, il a bien été acheté des laines, ce dont il n'était pas toujours sûr auparavant avec le système de la lettre de crédit.

En somme, pour La Plata, nous voudrions voir adopter des modes de financement analogues à ceux utilisés en Australie et au Cap, avec cette différence que les lieux de réalisation seraient l'Europe et non les pays producteurs.

Nous n'avons pas la prétention d'imposer cette solution, mais si elle ne prévaut pas et si les lettres de crédit en blanc doivent continuer d'être utilisées, il faudrait au moins, à notre avis :

1) Modifier leur forme, et aucune objection ne saurait être posée à ce sujet, et tenir devant les critiques que nous avons faites lors de l'étude des lettres de crédit.

La réalisation d'une telle réforme serait du reste des plus simple.

2) S'efforcer de les aménager quant au fond :

par la confirmation des crédits près des Banques de La Plata appelées à effectuer les réalisations ;

par la limitation de leur durée habituelle ou par l'insertion d'une clause prévoyant des possibilités de dénonciation ;

enfin et surtout, en amenant les bénéficiaires à affecter dès que possible, ou tout au moins à faire transiter entre les mains du banquier émetteur les documents correspondant aux réalisations, afin que celui-ci puisse avoir la certitude de l'emploi normal de ses avances et que les abus d'utilisations soient rendus difficiles.

2° *Financement des stocks de laines.*

Nous voudrions voir toutes les importations de laine financées par des tirages à trois mois, non pas seulement celles en provenance de La Plata, mais aussi celles en provenance de l'Australasie et du Cap, et les documents correspondants remis dès que possible au banquier opérant le financement.

Que se passerait-il alors à l'arrivée de la marchandise, qui normalement s'effectuera avant l'échéance du crédit ? Evidemment, la question est délicate, car l'importateur a immédiatement besoin de sa laine pour, quand il ne l'a pas revendue, la faire trier et peigner, et le banquier instinctivement aurait le désir de la conserver en garantie jusqu'au remboursement de son avance ou de son acceptation ; d'où conflit possible.

Et c'est là le nœud de tout le problème du financement des laines.

Présentement, tout est fait pour que cette question n'ait pas à être posée. Les méthodes habituelles l'éliminent totalement.

Mais le problème existe, qu'il soit ou non résolu ; le fait de passer à côté n'empêche pas qu'il faille au négoce des crédits, et l'on sait comment il s'en procure par le procédé de l'escompte de tirages à apparence commerciale appelé papier de peignage, de courtier, de participation.

Il faut poser en principe, après les critiques que nous en avons faites, qu'il convient de supprimer l'habitude qu'ont les négociants et industriels de rechercher parmi leurs pairs les crédits dont ils ont besoin et que, par voie de conséquence, ces « papiers » dont nous parlons doivent être éliminés totalement de la circulation. Cette élimination serait du reste, à notre avis, automatiquement obtenue dès que l'on aurait trouvé un autre moyen normal et généralisé pour financer le stock de laines, car les intéressés n'ignorent pas les risques que l'on court à prêter ainsi sa signature.

Que pourrait-on donc imaginer ?

Crédit d'acceptation.

Il faut que le négoce obtienne des crédits, tout en disposant de sa laine durant le temps qu'il faut pour la faire transformer ; par ailleurs, que la banque dispose d'un minimum de sécurité.

Il semble qu'il y aurait lieu tout simplement de recourir, sur une échelle beaucoup plus vaste qu'actuellement, aux crédits d'acceptation qui viendraient se substituer aux crédits d'escompte à leur échéance, ou qui

ne feraient que se prolonger pour La Plata, puisque nous les préconisons pour les laines de cette origine dès le stade de l'importation.

Le banquier ayant financé l'importation serait tout simplement appelé à prolonger son concours sous forme d'acceptations renouvelées le cas échéant.

Le négoce et l'industrie de la laine ne manqueront pas d'objecter que la banque qui accepte facilement à l'escompte les « papiers » dont nous parlons plus haut, non pas toujours parce qu'elle ne se rend pas compte avec certitude de leur nature exacte, mais parce que dans une remise on rejette difficilement une bonne signature, ne saurait consentir des crédits d'acceptation suffisants lorsqu'ils ne sont pas appuyés de garanties.

C'est là où évidemment apparaissent les nécessités d'une entente entre le banquier et son client. Nous la croyons possible, car le commerce des laines n'a pas intérêt à conserver l'usage des procédés actuels qui sont trop dangereux et permettent à certains d'obtenir des facilités supérieures à ce qui leur est nécessaire, et de même, à notre avis, la banque a plus d'avantages plutôt que d'escompter les papiers de courtiers, de peignage, de participation, à consentir des acceptations même en blanc à ses clients, à condition qu'elle soit certaine que le crédit accordé à l'origine ait bien été utilisé à financer un achat de laine. Or, elle le sera puisque nous demandons en tout état de cause que les documents d'importation passent au moins par ses mains.

Et c'est pourquoi nous croyons qu'avec un peu de bonne volonté et après un examen de la question par les parties en cause, ce qui est actuellement facilité par l'existence d'organismes syndicaux professionnels, un

accord peut intervenir sur une formule du genre de celle que nous indiquons.

A l'arrivée des marchandises à destination, le banquier ayant financé l'importation remettra à son client les documents et, à l'échéance du crédit, lui renouvellera son concours sous forme d'acceptations, à moins qu'une couverture intervienne auparavant.

Si la situation du négociant ou de l'importateur propriétaire du stock ne justifie qu'un faible crédit en blanc ou si une limite raisonnable déterminée à l'avance venait à être dépassée, le banquier pourrait alors être amené à réclamer des garanties que généralement son client est à même de lui donner dans une certaine proportion dans la plupart des cas.

En effet, en dehors de titres et valeurs que la plupart des lainiers ont pu acquérir durant les périodes prospères, il ne faut pas oublier que la laine brute est très vite transformée en peigné dont il existe toujours, sur les places lainières, des stocks importants. Or, à cet état elle peut être mise en nantissement sans difficultés, soit sous forme d'escompte de warrants ou d'avances sur récépissés.

Nous avons dit qu'il était difficile de nantir la laine au profit d'un banquier :

avant l'embarquement,

et après le débarquement jusqu'au peignage.

Par contre, qu'une prise de garantie était très facilement réalisable :

durant le transport

et après le peignage.

Les procédés que nous proposons ont justement pour but d'adapter les crédits bancaires à ces possibilités et

de réclamer, quand cela est possible, la constitution d'un gage au profit du banquier.

Aux crédits destinés à financer l'importation, que l'on affecte les documents tant que la laine, indisponible par suite du voyage, ne peut être ouvrée.

Aux crédits destinés à financer les stocks, que l'on affecte, lorsque cela est nécessaire, les stocks de peigné.

Dans ces conditions, si l'on considère une opération isolée, le banquier jouirait d'un gage au début et à la fin du crédit avec, au milieu, une interruption correspondant à la durée du peignage. Ceci ne serait déjà pas si mal. Mais si l'on songe à l'enchevêtrement des opérations traitées par le commerce des laines, il semble que celui-ci soit en mesure, lorsque ses crédits en cours dépassent une certaine limite, de fournir, durant l'intervalle où son banquier est à découvert, des garanties réelles au moyen de laines ouvrées qu'il aura pu financer par ses propres moyens, ou avec les crédits en blanc qu'il aura pu obtenir en raison de son standing.

Exceptionnellement, lorsque le banquier n'est pas sûr de son client et qu'il n'y aura pas moyen d'agir autrement, il pourra envisager le nantissement total portant sur la marchandise, même en cours de transformation.

L'utilisation d'un tel mode de financement présenterait pour tout le négoce des laines des avantages précieux. Le plus important de ces avantages est que la méthode que nous venons d'ébaucher supprimerait la plupart des combinaisons financières que se sont ingénié à mettre sur pied le négoce et l'industrie lainière pour se procurer les fonds dont ils ont besoin pour porter leur stock; le papier de courtier, de participation, de peignage disparaîtrait de ce fait, et avec lui les résultats

plus ou moins recommandables auxquels peuvent mener en pratique ces procédés.

Le négoce n'aurait plus à se préoccuper d'avoir à quémander une signature et à s'ingénier de répartir ses escomptes entre ses banquiers pour masquer les renouvellements de crédits lorsque les opérations se prolongent.

Une fois pour toutes, au moment de l'achat, le banquier ferait le crédit et il pourrait se prolonger jusqu'à la fin de la campagne, tout simplement, sans les combinaisons complexes utilisées présentement.

Contrôle des crédits.

Ce procédé assainirait certes le marché financier qui en a besoin. Mais il ne serait pourtant pas suffisant, croyons-nous, pour éviter tous les abus. Aussi proposerions-nous au marché financier de Roubaix-Tourcoing l'exemple de celui du Havre qui contrôle par un procédé fort simple et très discret les engagements des filatures de coton.

Un organisme autonome fonctionnant sous l'égide de la Banque de France reçoit toutes les quinzaines, de toutes les banques de la place, le montant des tirages que celles-ci détiennent dans leurs risques sur chaque filature, les totalise, établit un tableau représentant l'ensemble des risques que portent les banques havraises sur les différentes filatures de coton et l'adresse aux établissements intéressés.

Cet état est un guide précieux. Il permet de déceler par comparaison les accroissements anormaux de la circulation fiduciaire et avertit ainsi le banquier d'avoir à se montrer prudent lorsqu'aucune explication ne peut

lui être donnée sur le gonflement de cette circulation. Cette mesure fut réalisée au Havre pour essayer de contrôler et de mettre fin aux tirages financiers auxquels se prêtaient les importateurs havrais pour venir en aide à leurs acheteurs.

Il est bien certain que sur les places lainières, à Roubaix-Tourcoing surtout, une centralisation des risques indirects portés par toutes les banques sur les négociants et les industriels, ainsi que du montant des acceptations de banque données pour leur compte et en général de tous les crédits consentis, serait, pour le mécanisme financier de ces places, un baromètre très sensible pour l'appréciation de la situation de certaines firmes.

Et nous en préconisons la réalisation, non pas seulement si les procédés que nous recommandons sont mis en œuvre, mais même et surtout dans l'état actuel des choses où la circulation fiduciaire, gonflée par la pratique du papier de courtier, de participation, de peignage, aurait besoin d'être surveillée.

La mise sur pied d'un organisme capable de centraliser ainsi les renseignements sur le volume des crédits bancaires consentis au négoce et à l'industrie de la laine nous paraît chose simple, elle ne dépend que d'une entente entre banques, ce qui ne devrait pas souffrir de difficultés. Et pourtant rien n'est encore fait dans cette voie.

La suppression du papier de peignage, de participation ne saurait évidemment intervenir d'un seul coup, et nous n'espérons même pas voir radicalement changer les habitudes avant que des déboires importants aient fait sentir le besoin de modifier les méthodes. Aussi, avec

le contrôle des crédits que nous croyons bon d'appliquer immédiatement, nous présenterons une revendication minimum en ce qui concerne le papier de peignage pour que soit accordée une certaine garantie à l'établissement escompteur.

Les Banques, lors de l'escompte d'un tirage de cette nature, devraient s'efforcer d'amener le peigneur, par un simple échange de lettres, à leur déléguer, comme cela est prévu au contrat qu'il passe avec son client, la garantie qu'il détient sur la laine, et à accepter que les fonds remis en contre-partie de retraits de marchandises leur soient déposés.

Il ne s'agit là que d'un pis aller, d'une amélioration dans l'exécution de ce procédé dont, à notre avis, l'existence même ne devrait plus être tolérée ; en attendant sa disparition, cette petite réforme donnerait sans inconvénient pour le commerce quelques apaisements aux justes besoins des Etablissements de banque.

*
* *

Nous nous sommes efforcés de présenter les conclusions auxquelles nous sommes arrivés sur un plan essentiellement pratique.

Nous avons exposé pour chaque stade de financement deux catégories d'améliorations à apporter aux procédés utilisés.

Les unes ne sont que des aménagements de détail réalisables sans qu'il soit touché aux principes des méthodes actuelles ; les autres, au contraire, modifient sur certains points les principaux principes eux-mêmes et demandent quelques changements dans les habitudes.

Les premières pourraient donc être appliquées plus facilement, et nous ne les avons dégagées que dans ce but, sachant combien il est difficile de faire entrer dans les mœurs des procédés nouveaux. Mais nous pensons que leur réalisation ne serait pas suffisante pour apporter une solution convenable au financement des laines. Sans aucun doute, ce sont les secondes que nous voudrions voir mises en œuvre.

Il est de règle que les innovations, même les plus heureuses et qui dès l'origine paraissent les plus logiques, rencontrent des obstacles de toute nature et se voient opposer une force d'inertie souvent difficile à surmonter.

Sans aller si loin dans l'histoire de Roubaix-Tourcoing, combien d'années ont dû lutter des hommes clairvoyants pour triompher de l'horreur du changement et de la peur des transformations qui hantaient les esprits des lainiers au projet de l'établissement de conditions publiques. Les opposants criaient que l'on voulait les ruiner, ils fermèrent leurs usines, puis finalement durent reconnaître les bienfaits de cette institution.

Les esprits ont certes évolué depuis un demi-siècle, et c'est pourquoi nous osons leur présenter des solutions nouvelles à ce problème du financement des laines.

Nous avons souvent, au cours de cette étude, exprimé une comparaison rapide des méthodes utilisées pour la laine d'une part, pour le coton d'autre part.

Nous avons reconnu en passant que l'organisation technique du marché des laines était bien supérieure à celle du marché des cotons. En particulier, celui-ci ne connaît pas l'admirable institution des conditionnements et son marché à terme a vraiment des lacunes, en raison

de sa liberté trop grande, que ne connaît pas le marché des peignés, toutes choses qui enlèvent aux transactions un peu de sécurité et de garantie. Et pourtant, le coton est une marchandise sur laquelle il est bien plus difficile de se tromper que sur de la laine.

C'en est justement la raison et qui prouve la vitalité du commerce ; là où il y a un obstacle apparent, on s'efforce de le surmonter, mais là où l'obstacle n'est pas évident, on ne prend pas la peine de l'aplanir.

La laine étant une marchandise d'appréciation délicate, le négoce des laines a tout fait pour assurer la sécurité des transactions. Le coton l'était moins ; on s'est contenté d'une réglementation fragmentaire qui laisse la porte ouverte aux abus.

En ce qui concerne le financement, la situation est inverse, toujours en raison du même principe que l'opposition appelle la réaction. Les négociants en coton ont en général, et à part quelques exceptions, présenté une surface plutôt mince par rapport à leurs transactions ; le marché du coton a été à plusieurs reprises fortement secoué par des crises de production ou de spéculations. Aussi le financement des cotons est-il institué et régi par des règles assez strictes qui reposent toutes sur la mise en gage de la matière.

Pour la laine, au contraire, les maisons de négoce ont réussi à constituer une puissance. Le marché de la laine n'a jamais présenté de soubresauts importants. L'organisation du crédit se posait moins que pour le coton, on prit l'habitude d'accorder aux maisons de laine ce qu'elles demandaient, et les banquiers leur ont laissé la bride sur le cou. Nous avons exposé les mauvaises pra-

tiques qui en sont résultées et qui, dans des mains malhabiles ou hasardeuses, peuvent conduire à des abus.

Il semble pourtant qu'à la suite de défaillances, de disparitions, le nombre des maisons dont le crédit est hors de soupçon diminue sans cesse ; à elles le banquier fait encore une confiance aveugle.

Mais ces procédés, qui permettent à certains de se maintenir, interdisent à beaucoup de se développer, et en tous les cas ils prendront fin le jour où l'aveugle butera : il a trébuché déjà lors de la dernière crise économique. Pourquoi vouloir attendre davantage pour l'éclairer ?

Pourquoi ne pas s'efforcer d'ores et déjà, par une collaboration étroite de la banque, du commerce et de l'industrie, de mettre sur pied des méthodes plus sincères et moins dangereuses pour tous.

BIBLIOGRAPHIE

De Beck. — Le Commerce international de la laine. Imprimerie Jent, Genève, 1926.

Despaturcs P. — L'industrie lainière. Paillard, Paris, 1935.

Cormouls-Houlès. — Mazamet en 1930. Didier, Paris, 1931.

Wagnon. — Le triage des Laines. Georges Frères, Tourcoing, 1934.

Motte Eugène. — Les cahiers de l'industrie française (Revue des Deux Mondes, 15-12-1930).

Du Plessis. — The Marketing of wool.

Marseille Marché Méditerranéen de la laine.

Revues :

Rapports des Assemblées du Comité Central de la Laine.

Le Nord Textile.

L'Industrie Textile.

Weekly wool chart.

Wool intelligence notes (Publication de l'Imperial economic committee).

Rapport présenté au Conseil National économique du 5-1-1932, par M. Marcel Rives.

Vu :

Le Président de la thèse,

PIERRE FROMONT.

Vu :

Le Doyen,

DURTELLE DE SAINT-SAUVEUR.

Vu et Permis d'imprimer :

Rennes, le 28 Avril 1939.

Le Recteur,

GALLETIER.

IMPRIMERIE MAURICE SIMON. — RENNES